

当代西方经济学经典译丛

选择与结果

CHOICE AND CONSEQUENCE

[美] 托马斯·谢林／著
熊昆 刘永谋／译

華夏出版社

VISIT…

LANZAROTE

Caliente.com

2005年诺贝尔经济学奖得主的又一力作

选择与结果

CHOICE AND CONSEQUENCE

◇本书是2005年诺贝尔经济学奖得主托马斯·谢林的一本论文集，语言简练、清晰而幽默。在本书中，作者开创了一个新领域，即人们在为戒烟或减肥而选择各种策略时，理性是模糊不清的。他研究了诸如令人畏惧的核恐怖主义、令人不快的勒索、令人难以表达的白日梦、令人胆怯的安乐死等问题，解开了经济学的面纱，揭示了被误置或误判的伦理问题。

◇无论你是否寻找有关人们理性或非理性的证据和结论，本书都是最值得阅读的图书之一……谢林先生的书是让你获得关于理性假设的必要性和局限性知识的最佳途径。

——《纽约时报》

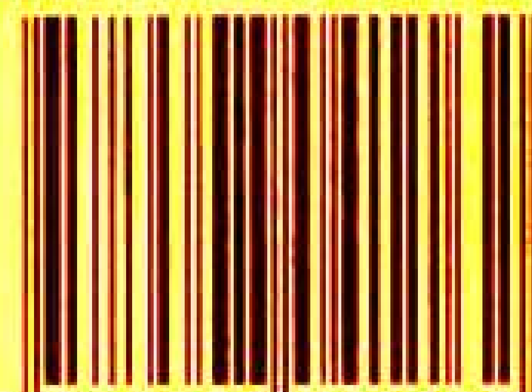
◇究竟什么使谢林如此令读者喜爱，除了他简练、清晰而幽默的语言风格外，他运用了他的精明和人类洞察力，将复杂问题和现象一一分解，从而能够系统地领会和提高。

——《新共和》杂志

◇毫无疑问，这本论文集博大精深，充满智慧，令人振奋。

——《华尔街》杂志

ISBN 978-7-5080-4116-2



定价：54.00元

当代西方经济学经典译丛

选择与结果

CHOICE AND CONSEQUENCE

[美] 托马斯·谢林 / 著
熊昆 刘永谋 / 译

華夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

选择与结果/(美)谢林著;熊昆,刘永谋译. —北京:华夏出版社,2007.1
(当代西方经济学经典译丛)
ISBN 978 7 5080 4116 2

Ⅰ.选… Ⅱ.①谢… ②熊… ③刘… Ⅲ.经济学-文集 Ⅳ.F0-53

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第152279号

Choice and Consequence by Thomas C. Schelling.
Copyright ©1984 by the President and Fellows of Harvard College.
Published by arrangement with Harvard University Press.
Simplified Chinese translation Copyright © 2007 by HUAXIA PUBLISHING HOUSE
All Rights Reserved.
本书英文版由The President and Fellows of Harvard University Press于1984出版。
本书中文简体版权由The President and Fellows of Harvard University Press授予华夏出版社,版权为华夏出版社所有。未经出版者书面允许,不得以任何方式复制或抄袭本书内容。

版权所有,翻印必究。
北京市版权局著作权合同登记号:图字01-2006-3427

选择与结果

[美]托马斯·谢林 著
熊 昆 刘永谋 译

策划编辑: 陈小兰
责任编辑: 罗 云
出版发行: 华夏出版社(北京市东直门外香河园北里4号 邮编:100028)
经　　销: 新华书店
印　　刷: 世界知识印刷厂
版　　次: 2007年4月北京第1版
2007年4月北京第1次印刷
开　　本: 670×970 1/16开
印　　张: 28.25
字　　数: 299千字
插　　页: 2
定　　价: 54.00元
本版图书凡印刷、装订错误,可及时向我社发行部调换



托马斯·谢林

◇1921 年出生于美国加利福尼亚州的奥克兰市，是美国著名学者、经济学家，也是有限战争理论的奠基人之一，还是外交事务、国家安全、核战略以及军备控制方面的研究专家。1944 年获伯克利加利福尼亚大学文学学士学位，1948 年获哈佛大学文学硕士学位，1951 年获哈佛大学哲学博士学位。他曾获政治经济学领域著名的“弗兰克·赛德曼奖”；他曾因对预防核战争的相关行为的研究而获“国家自然科学奖”。其主要著作有《国民收入行为》、《国防经济学》、《冲突的战略》、《战略与军备控制》（合著）以及《军备及其影响》等等。

当代西方经济学经典译丛（共四册）

《生活中的经济学》

[美] 加里·贝克　吉蒂·贝克／著

《另一条道路》

[秘鲁] 赫尔南多·德·索托／著

《资本的秘密》

[秘鲁] 赫尔南多·德·索托／著

《选择与结果》

[美] 托马斯·谢林／著

◇丛书策划 陈小兰
◇版权策划 吕娜
◇责任编辑 罗云
◇封面设计 张朋

序　言

我曾在政治经济学领域获得一项奖励，我以为人们会问我获奖的原因，然而他们却问我什么是政治经济学。

我可能会想到两个答案，他们的区别在于侧重点不同。一个答案是政治背景下的经济学，政治将多于经济学，但多余的部分并不能脱离经济学。例如核能，或外国援助，或军事议案。第二个答案是研究一个经济学家不太熟悉的领域，尽管没有提供解决方案，但有助于找到解决办法或发现问题，即使通常问题本身并不被视为经济学。在跨学科委员会的日子里，除了法学家、人类学家和生物学家，几乎没有一个问题不需要经济学家。经济学家常常获得邀请是基于这样的观点：无论其他方面有多么重要，经济学仍有一席之地。被邀请的经济学家通常会发现，“其他方面”比经济学更吸引人；尽管他为进入经济学领域而付出过“入门费”，但他仍能从整个问题研究中获得成就感。

我曾经研究过吸烟和健康这一有趣的问题，但它并非烟草

种植和烟草税收的经济学。我曾经参加过关于医学伦理（如死亡的权利之类）的研讨会，但并非是不断上涨的医疗费用吸引了我的注意力。我曾帮人研究过生物医学技术，如选择后代的性别，但并非对饲养动物感兴趣。

通过人际网联系起来有时是难以觉察的。我常常推断这种联系，通过这种联系，我被邀请就核恐怖主义做些研究；过去的场景近乎布朗运动，但还是有迹可循。我能想到我会被生命科学和社会政策委员会邀请参加试管授精的评估活动，但我从未想到我竟被选中成为药物滥用和惯常行为委员会或二氧化碳与气候变化委员会的经济学家。行星在希腊单词中意为“散漫者”，或许我们中的一些人因为散漫或擅自活动而出名。我并不是在抱怨什么。尽管如此，当哈佛大学出版社亚瑟·罗森塔尔（Arthur J. Rosenthal）编辑邀请我挑选15篇论文结集出版时，我感到，要想为本书寻觅一个合适的标题并不容易。

实际上，正如行星并不像其看上去那样散漫一样，我也不像看上去那样散漫。1960年，哈佛大学出版社出版了我的《冲突的战略》（*strategy of Conflict*）一书，其中收录了12篇关于议价、冲突和战略的论文。其应用是国际性的，如外交、威慑、军控、外国援助，但我从人们调度交通拥堵、与孩子谈判、对抗敲诈、起诉、会议日程安排中寻找思路。尽管多年来我主要关注国家安全，但我很容易被其他领域所吸引，在这些领域，相同的法则似乎也会发生作用。

1966年，应总统犯罪委员会邀请，我协助制止逃避所得税的行为，我不得不转向关于有组织犯罪这一领域，结论就在本书的两篇论文中。

在我较早著作的那本书中，强迫、诱骗或束缚另一个人的行为对我而言与束缚或控制自己的行为有一些共同之处（防止其他人在恐慌中使用武器与防止自己在恐慌中使用武器的手段差别并不大）。关于这一点，经过与药物滥用和惯常行为委员会的同事多年的讨论，我尝试将想法付诸文字，最终完成了两篇论文。

医患关系，特别是得绝症或绝望的病人，会涉及谈判、策略性隐瞒病情、鉴别诊断的必要性以及小团体之间的利益冲突。本书中有两章反映了濒死状态下的这种利益关系。

为了尝试着对惩罚、安乐死、营救或治疗瘾君子给些忠告，我们需要面对伦理问题的策略，不管是真实的还是虚构的，一定要面对。第一种策略是任其自然，认为它们已经存在，是别人的事，与己无关。第二种是抱着希望负责任地去解决它们，即如果我能做到使自己满意，也应使我的观众满意。第三种，就我而言，是努力去识别、确认和尽可能地处理伦理问题，相信自己有时能给予帮助，我必须尽我所能去做，特别对那些涉及到经济学方面的问题，我或许能够揭开经济学的面纱，并揭示出会被误置或误判的伦理问题。我总是不断地尝试。本书前两篇关于伦理策略的论文是应邀而作，一篇是应社会、伦理和生命科学研究所黑斯廷斯中心（Hastings Center）之邀，另一篇应布鲁金斯学会（Brookings Institution）之邀。

许多经济学家在说明我们想了解的现象时运用了如下准则：人们在任何时候都是有目的地行动，懂得他们的价值并且等待机会，了解他们选择的环境和约束条件，而且能够将行动和目标匹配起来。这就是有时被用做假设的理性行为。这种假设必

须将一些人排除在外，如幼龄人、老龄人、那些有幻觉或恐怖症的人，还有那些被麻醉或脑部受损的人，但假定它对其余大部分人都适用。这是一个有力的分析工具，即使它偶尔也会失灵，但在绝大多数情况下是大致适用的。在这些论文中，其中一篇被我称为“解决代理人问题”。我们设身处地体会他人的处境，如同我们了解他本人的偏好，判断他应该如何采取行动，从而推算出他可能的行动。所谓“他应该如何行动”，我们仅指假定他面对选择时会根据其目标、价值和目的做出决策。如同大多数经济学家一样，我也被这种模型所吸引，至少把它作为一种基础，因为它使我们使用一种标准的理性方法实现了以最低的投入获得高的产出。

我对一些案例产生了兴趣，在这些案例中，这一模型似乎并不起作用。在两篇关于自我控制和一篇关于濒死状态下审视选择和结果的论文中，存在太多模型无法解释的地方。关注这些有趣的特殊案例，也许并不意味着我比同龄的经济学家较少忠于经济学，而是我更容易被不寻常所吸引。最后一篇文章有点玩笑的尝试，提出我们的大脑不仅仅是解决问题的工具，更是一个发生大量消耗的器官。

在所选的论文中，时间跨度为15年。我相信哈佛大学出版社主编迈克尔·阿罗森（Michael Aronson）的判断，同时也得到了耶鲁大学经济学教授悉尼·温特（Sidney G. Winter）的一些重要建议。悉尼·温特还指出，这些论文恰好成双成对，尽管大部分论文并没有以这样的方式写作过。第15章是最新的一篇论文，我一直感觉并没有说明白我想要表达的。

有时，我对引用、注释或仅仅重读他人因为再版而被精简、

增补或删节的文章时不再重复表述我希望看到的而感到气恼。我有一种不安的感觉，即为没有实现的预言开脱或为现在已经知道是草率的判断而开脱是一种欺骗行为。因此，这里的一切如同初版一样。全书原稿由哈佛大学出版社资深编辑安·路易丝·麦克劳克林（Ann Louise Mclaughlin）进行了多次精心排版，如删掉了一些不常用的参考文献，并对一些不常见的术语（如表示致瘾毒品的词“dope”）进行了修订。我抵制住向超级豪华列车乘务员多付“合理小费”的诱惑，而只给了他50美分。年轻的读者可能会对反对销售黄油的法律这种不可思议的参考文献感到困惑。

有一些地方，我会改变动词时态或在正文中加入注释来适应读者的过去时态。第2章写的是劫机时代，现在我们会不以为然，但它发生在引入手提箱检查制度之前。第7章写于多年前允许堕胎的历史背景下。我仍然喜欢我所写的，即使对时间留有余地，但上下文看上去仍然显得很奇怪，因为变化是如此广泛、如此迅速而又如此难以预计。第9章在应对过去所谓的“淫秽图片”市场上缺乏吸引力；幸存的几页成为一个时代的碎片。有时候，一种现象兴起、衰退并重新兴起，如果和你处于同一时期，其结果将与你写作它们的时代有关。我在十年前就提出了反弹道导弹的想法，“不寻常的是，最近几年，谈判筹码的思想变成了公众讨论的主题，恰好是因为执行部门给出的立场在国内被解读为谈判筹码”。我重申一遍：武器不同，总统不同，但策略是相通的。

在我最初撰写这些论文的漫长岁月里，有许多人曾给我提供过帮助和机会，鼓励我，使我受到启发，对此我无以为谢。

但当我写这篇序言的时候，我得知了威利·费勒（Willi Fellner）逝世的消息；他对我的帮助和影响是无与伦比的。每一个熟悉他的人都可以领会为什么我会将此书献给他。

1983 年 10 月

托马斯·谢林

本 PDF 电子书制作者：

阿拉伯的海伦娜

爱问共享资料首页：

http://iask.sina.com.cn/u/1644200877

内有大量制作精美的电子书籍！！！

完全免费下载！

进入首页，点击“她的资料”，你就会进入一个令你惊叹的书的海洋！

当然，下载完了你理想的书籍以后，如果你能留言，那我将荣幸之至！

目 录

序 言 …… 1

第 1 章 经济理性与政策伦理 …… 1
第 2 章 命令和控制 …… 31
第 3 章 为控制自我而进行的亲密竞赛 …… 67
第 4 章 伦理、法律与自我控制训练 …… 99
第 5 章 救人可能就是救自己 …… 137
第 6 章 死亡过程中的战略关系 …… 181
第 7 章 经济学和犯罪行业 …… 195
第 8 章 什么是有组织犯罪行业 …… 221
第 9 章 战略分析与社会问题 …… 241
第 10 章 什么是博弈论 …… 265
第 11 章 军备议案评估的框架 …… 301
第 12 章 防御成本战略 …… 333
第 13 章 谁将拥有炸弹 …… 361
第 14 章 核恐怖主义引发的思考 …… 385
第 15 章 作为消费器官的大脑 …… 411

注 释 …… 435

第 1 章

经济理性与政策伦理

我们距离目标越远，政策判断就越容易。如果仅有两个方向而且我们知道哪一个是在前方，也知道我们在速度上的限制，则不需要做精确的判断。如果对穷人的援助极其吝啬，公路交通极其缓慢，建筑法规极其松懈，教师收入极其微薄，或者防卫权利极其被藐视，我们确信，我们所需要的只是采取行动。如果我们曾经努力过，当我们离目标越来越近时，我们会考虑究竟需要付出多少努力才是足够的，与此同时，我们奋勇向前。

当我们的能力不断增长、视野不断扩大以及昨天的目标不再适合明天的时候，那么很容易知道要做什么。如同一个收入正在增长的家庭，我们不必担心透支：如果今天我们购买了一幢大房子，明天我们将要为之付款。

我常常为自己没有承担责任而感到庆幸。随处可见太多的不平等（或错误，或不健康，或不公正），明明知道努力起不到多大的作用，但仍应努力去消除它们。然而，如果让我判断不平等、不公正或漠视老人和子女的严重程度如何，我所需要的不仅仅是方向感。

当朝着一个不断后退的目标奔跑而目标突然停止后退时，我们跑过了头，这会令人很不快。这里似乎存在一种普遍看法，即我们所做的事情过了头。

更糟的是，回到19世纪60年代，存在一种事后诸葛亮的情绪，它激发人们努力奋进并事先设定目标，使人对能成功完成的事情过分热情而感到懊恼，对那些填不饱的欲望和不知感激愤愤不平。不管出于什么原因，需要对政策重新审视，特别是那些反映社会责任的政策。节俭充斥于空气中和选举上，这里存在着我们能为自己提供什么和我们能为他人提供什么两种想法。

这并非全是酸葡萄的思想。我们可行的计划是紧缩。我们的经济运行不良。不断增长的收入不再保证能在下个十年或二十年减轻我们的负担。我们不知道而且无法确定是什么抑制了我们的生产力，但无论如何，我们很快就会复苏。通货膨胀具有自身的特点。劳动力统计学不同意我们的观点，但与此同时，游戏规则让无数来自远方的人们，一旦超过限度，就将触及底部并获得安全。

因此，重新评估交易、讨论得失、按照利润重新核算成本并不奇怪，甚至宪法主义者最先倡议加强遏制政策。政策分析技巧近来被那些偏爱能显现的、慷慨的底层政策的人所鄙视，它被视为自私主义和吝啬，并被过去所谓的“砍肉斧”和“紧

身衣”所替代。

这些在过去的理解上并非“艰难时代”（hard times）。对大多数人而言，这个国家的生活仍然很美好，而且将变得更加美好。然而，这并不符合预期。或许，它们被称做“困难时代”（difficult times）更好：艰难指的是问题，而不是时代。在这些难题中，有一些是伦理问题：它们或许不是最难或最重要的，但它们是重要而棘手的。

我曾被问到：在面对、解决或回避政策的伦理成分时，经济的理性如何起作用，或如何被误导。是否经济理性本身代表一种特殊的伦理；否则，如果不是理性的，还有谁会使用它？

政策伦理

我所说的政策伦理是指，当我们尝试着客观公正地思考租金控制、最低工资、医疗援助、安全管制、香烟税或社会保障筹资等问题时与之相关的伦理。

农民对价格补贴感兴趣，洗衣店工人对最低工资法令感兴趣，医生对医疗融资感兴趣，电力工厂对清洁大气管制感兴趣，而我本人，一直到我最小的孩子已经长大才对账单感兴趣。当人们支持一部严厉的法律时，我们不要期望他们会像讨论宇宙飞船那样去讨论它。我希望将政策伦理定义为：我们试图不站在个人的立场上解决那些问题。

很难找到与个人利益绝对脱钩的问题。关于堕胎和资本征罚，我们的个人伦理常常起主导作用。食品检疫会影响我们，

无论合格与否，因为发生了成本。细心而且关注个人福利的人们可能会发现，即使在联合国关于字母表的改革中也存在极小的个人利益。

然而，我们大多数人在许多问题上试图思考和发言，好像自己并非利益方。我们试图讨论福利、国防、学校建设、失业救济和汽车里程标准，好像我们并没有卷人其中一样。这里存在一种有关社会责任的公认理念；没有人能在不感受穷人、不幸者、弱者和其他具有法律权利的人的情况下提供帮助，讨论收入税或福利水平。然而，尽管极少有问题不涉及金钱，许多最大的议题仍涉及大笔金钱，我们还是可以将个人利益局限在大的、非具体的社会责任内。我们在收入规模上的立场不仅影响我们的假设，也影响我们的推理过程。除此之外，我们尽力保持中立、客观、同感、公正、公平。

顺便提及，我这样说只是因为我希望这本书由一群特别的人来阅读。绝大多数人可能将他们对政策的兴趣转到他们自己的事情上，并且目的明确地去做。他们没有陷人伦理的抽象概念中，他们也许对有限数量的主题具备很强的伦理观念，这些主题并没有将他们的利益排除在结果之外，但在所谓的“面包和黄油”问题上，他们接受这样的伦理：在政策中，放弃自身利益的同时期望别人也放弃他们的利益是公平的。例如，学生反对高学费，却不愿说是节省他们自己的金钱，他们代表穷人加入抗议示威队伍。教授们关注保住他们的薪水而被认为没有参加伦理游戏。然而，尽管烟草种植者只关心他自己家庭的福利，但他们一直受到学者的关注。

伦理定价

我的学生总是对汽油配给感兴趣，他们认为其基于伦理准则（他们是这样说的，好像也是这样做的）。实际上，准则比配给本身更深奥，学生肯定对有配给和没有配给或使用其他替代品有更多的感受，他们一定对结果感兴趣。学生知道，既有赢家也有输家，他们的伦理看上去与谁输谁赢以及输赢多少相关。

我可以跳出这个范围讲课。它需要花费五十多分钟的时间，但如果我只有一个小时的课时，我不会尝试这样做。他们或许不相信我的伦理准则，并且认为我不如他们那样关注他们所关心的事。他们很可能认为，我的伦理是“过程导向”的而且更偏爱自由市场，而他们是“结果导向”的而且不喜欢成败。

如果时间允许，我将分两部分来完成他们的讨论。我提前告诉他们，如果他们喜欢配给，我将展示他们更喜欢的东西。我同他们一样认为自由市场并非是孤立存在的，但我提议所谓的“减少配给”。我建议让油价上涨直到不再短缺，而且通过税收控制价格增长。因为价格上涨对穷人不利，我的学生对此并不喜欢。

推翻他们伦理偏好的第一步，是在任何他们可能想到的配给体系下提出建议。我将花费一些时间来告诉他们，设计一个公平的配给体系并不容易。人们可能会买卖配给券。这个提议一点都不吸引人。富人显然会消耗比他们所能分配到的更多的油，穷人由于财力所迫，不得不将配给券换成他们更需要的现

金。因此，最后学生们发现，穷人由于贫困，宁可将他们的配给券换成现金。汽油配给券只给他们提供了折扣，变现则可以购买更多的牛奶。穷人不能和富人一样驾驶车辆看似是不公平的，实际上是财富的不公平，而非油价体系本身。

确立了这一原则，我们认识到，配给券等同于现金，无论你是买卖它们还是在本地加油站自用。如果加油站的汽油价格为 1.25 美元，而票证卖 0.75 美元，则汽油净价为 2 美元。任何人从能源部获得 10 加仑等值的票证相当于获得 7.5 美元的现金等价物。加油站卖出 10 加仑汽油收取 12.5 美元现金或能折换成 7.5 美元现金的票证。我们无非是通过特殊货币形式向加油站征收 75 美分的税，同时以特殊货币形式支付给车主。即使没有票证，我们同样能做到。

这样做的意义远不止这些，还具有更多的意义，但“更多”通常并不涉及伦理。这并非意味着我们解决了伦理问题，我们仅仅是揭开了货币的面纱，认识到伦理问题并非我们所想的那样。或者，也许更好，与配给相关的伦理问题对于过程有些离题。不管符合学生公平观念的补偿原则是什么，总有很多途径实现它，一些会比另一些更好，配给既非最好也非最差，一旦它们全部转换成货币，就很容易找到一些替代品，并且发现它们并非伦理上的最优。显然，将汽油票证发给那些不驾车的人是错误的，然而，如果采用征税的方式，并把所得返还给公众，我们就能判断替代收益分配方式的伦理，而不仅仅是基于驾照和汽车牌照。

说服学生理解控制租金有一点难度，部分是因为学生不喜欢房主。我们想看看是否还存在更好的方法，即使只是大体上；

寻找公寓的人们是否成为租金控制的受害者；一些住在廉租公寓里而不愿意搬走的房客是否更愿意将他们以前的财产权利*兑现却难以实现，因为他们主张的权利对应着某个特定公寓。通常，直到我们弄清所有的利益方及利益大小、且认为只有极少的替代方式可以实现租金控制所能达到的目标时，问题的实质内容并没有减少，但绝大部分有关伦理的负担却消失掉了。

我不喜欢为了炫耀而用算计好的妙招征服学生，而是希望通过一些方式打动他们，经济学家通过这些方式来阐明伦理问题。但至少，经济学家的主张是温和的：它有助于诊断误判的伦理问题。它仅仅通过帮助辨识正在发生什么就能做到这一点。它不能说明伦理，而只能说明经济学。

让我再举一些例子，最低工资法令被视为具有伦理内容。但如果它们的主要目的或作用仅仅是保护年幼或年长者或其他低级员工的工作，则伦理问题可能并非倡导者所想像的那样。让电厂支付全部废气排放成本看上去是非常合理的，除非成本是由电的消费者产生的或者是因住在下风向的人想要享受新鲜空气而产生的，在这一案例中，我们希望知道谁住在下风向，谁购买电，而电厂对这些问题并不关心（即使通过纯商业渠道获得电力，我们仍然不清楚由谁来支付，直到我们知道谁购买了产品，或在其他成本上涨时谁将满足于最低工资）。即使我们发现人们通过隐瞒小费、发票或果蔬园的销售来逃避所得税，也取决于这一体系是否主要降低酒吧和餐馆的工资和价格，同时降低生菜成本或确认上述这些成本。

---

* 指获得廉租房的权利。——译者注（除非特别说明，本书页下注均为译者注）

公平和激励的冲突

政策问题以补偿的形式优先关注对不幸者和弱者的帮助。我们拥有对那些不能工作者的福利制度、对失业者的失业救济、对伤残者的伤残补助、对受伤者和病人的医疗救助、对突发性损失给予的所得税减免、对处于险境的人们提供的救援服务。社会保障基于这样一种假设：人们达到退休年龄后将没有足够的储蓄来维持生计。

强调这一点的一种方式是：政府政策优先奖励那些陷入困境的人们。人们在失业后体面地获得补偿；如果你的车被撞了，保险救助服务将替你分担一辆新车的成本；如果你受伤了需要住院治疗，你可以一直躺在有空调的房间里，只要医生证明你住院可以恢复得更好。作为那些孤儿寡母家庭因缺少“当家男人”而受到的委屈，甚至可以获得“父亲离家”津贴。

这没有办法摆脱它。几乎任何补偿都直接针对一种人们可以操控的、即使是细微或微弱操控的境况，它降低了人们脱离这种境况或从紧急状况中摆脱出来的动机。很少有一种改良项目能通过对行为施加影响，以一种无形的方式影响将要改良环境的可能性、持久性或刚性。最常见的是，尽管不全是，这种对行为的影响是不被期望的而且方向错误的。

为将这个问题保留在脑海中，我们可以考察私人保险，即使是非正规形式，我们也可以在没有油的时候求助，同样会对行为产生负面影响。人们更愿意驾车行驶在光滑的路面上，因为比较容易获得碰撞补偿；如果房主对盗窃的态度无所谓，则

会不锁紧后门。

否认这点来捍卫社会保障是没有用的。如同其他重要问题一样，原则冲突存在。一方面，我们希望作为一项集体的责任来对待失业，当工作的人失去维生手段时，由社会来承担维持家庭的费用。另一方面，我们并不希望由此造成人们轻易地失业或丧失寻找工作的积极性。如何能实现一个目标而不损害另一个目标呢？提供正常收入的 90% 将使失业者无法抵制去做一些事，甚至使那些利用晚上工作或在家庭周边工作的人获得纯收益。仅仅提供 40% 又使生活比我们所希望的更艰难。这里只好让步，但让步将使一部分失业者很艰难，另一部分人愉快地休息，我们甚至无法对这种妥协感到满意。

高收入州的福利水平肯定比低收入州的要好，这会导致迁徙。即使我们欢迎人们迁徙，某个州还是会发现，越来越多的移民出现在其福利账单上，通过救助部分或全部能够爬起来就走的人*无助于减轻其他州的贫困。但是提供没有吸引力的福利将使潜在受益者的生活低于他们原来居住的州所能提供的生活水平。在此，两大原则再次冲突。

对于这一导致错误行为的趋势也有例外。19 世纪 30 年代设立的联邦储蓄保险向遭受存款损失的人们提供赔偿。通过相互信用，保险明显减少了导致问题的行为。一种是与年龄密切相关的福利，尽管它减少了储蓄，但至少对老龄化速度没有影响。但趋势是普遍存在的，它解释了医疗成本上升的大部分。

我不清楚其中帮助弱者的一条准则是否被认为是道德的而

* 指负担很轻的人。

另一条没有让他们摆脱它是不道德的。大多数关于福利权利的讨论，关于不按支付能力分摊医疗救济，关于通过以家庭挨饿相威胁使失业者产生不工作的道德风险，都陷入了伦理框架。在某种程度上，鼓励装病者、奖励那些反抗者、推动州与州之间的独立都会引发伦理思考。然而，一旦认识到两大准则互相冲突，或两个方向相反的需求点都不具有支配地位因而无法忽视另一个，或两者都有优点，甚至因为面临风险人群的差异因而无法实现理想的妥协时，对于找到可接受的妥协这样一个难以回避的问题，准则的伦理内容开始显得无关紧要。

这是一个广泛的问题，它不会消失，也不会被忽略。它甚至对于公共政策并非惟一的。“妥协”这个词有了两种不同的含义，妥协一项原则是错的，在原则中妥协才是对的。

权衡无价（的东西）

在政策需要面对的众多尖锐问题中，不管明示的或是暗示的，一些问题似乎是将有限的成本对应着无限的价值。抢救一条生命价值多少？在一场公平的审判中保护无辜者反对陪审团错误裁决需要付出多少代价？采取措施、花费金钱或痛苦地去延长那些不管怎样都会死亡的生命是作用有限的，难道在一些人看来不值得坚持吗？

这些问题是普遍存在的，它们产生于对一个国家的健康事业进行规划过程中。它们直接牵涉到关于交通灯、机场安全、医学研究、防火及海岸警卫以及政府员工安全的决策。它们还涉及到职业安全管制、安全水源供应、建筑法规和速度法令，

甚至摩托车头盔——因为有人必须付出代价。

显然，作为政策制定者的一个特征，特别是在联邦层面，那就是：他们常常认为自己是影响他人而非他们自身的决策者。飓风和龙卷风警报是针对那些居住在受飓风和龙卷风袭击地区的人们；矿井安全是地面上的立法者和官员的责任，他们应关心地下工作人员的生命。对于年迈者、昏迷者、瘫痪者和绝症患者的政策，则由健康的人来制定。有时，立法者在争论 55 英里限速时，会暂停下来思考他自己家人获得安全的好处是否需要以延长驾驶时间为代价，即使他们认识到这种算计只能是私下进行的。

当小的社区在考虑使用移动的动力装置还是新火力发动机时，这种情形是不同的。因而，问题不是我们应该花多少钱去拯救其他人的生命，而是我们能付出多少钱让自己的生活变得更安全些。在他人生命上花费或节省将引发伦理思考；预算我自己福利的花费，单独或与邻居一起考虑学校安全问题，并不比消费者选择需要的伦理判断更少，即在降低风险和可购买的其他物品之间进行权衡。

这里有一个建议，也许我们能够在国家层面上通过使其感同身受来减少家长式决策所无法应对的伦理问题。不是询问他们的社会责任是什么，而是询问他们希望我们如何花费他们的金钱。在判断人们需要在安全带、烟火警报、灭火器和照明灯杆上花费多少成本时，很容易产生同感并且合理地找到自己的方向，这体现在我们合理地花费多少成本在自身的安全上。问题也许仍然不简单，但它减少了伦理的胁迫。

确实，如果我们所面临的风险和所处的经济环境是相似的，

这也许是研究它的一种方式，不管是对城镇的露天音乐台还是对救护车而言。在国家层面上，它不是那么透明，但我们应该让我们审批支出的议员认识到，他们是代表我们在花钱。我们希望他们既不要在真正需要花钱的地方吝啬，也不要大手大脚地去应付遥不可及的威胁。我们希望他们考虑的，不是关注政府对公民安全应承担多少责任，而是关注我们纳税人希望在自身安全上花费多少金钱。

通过这一角度，当前集体地以自我为中心而非以他人为中心的问题是如此迅速地抛弃了伦理内容，以致这些内容只是最初公式的一个组成部分。我们仍然可以发现伦理问题，但并非那种看上去很重要的问题。

我们把这称为社会责任的契约理论。由于缺乏理解，我或许会亏欠你，获得你竭尽所能向我提供无尽的关心、问寒问暖、屋里屋外、终身最好的医疗关怀，当我停下来想知道你是否值得替我承担这么多负担时，或许我会感到内疚。当轮到我时，我当然也会对你产生同样的期望（或不管是谁，如同我对你一样，替我承担相应的责任），虽然感到有点内疚，但并不足以使我放弃权利。但是，如果我们能在早期健康的时候坐在一起，通过立法界定彼此的关系，明确我们希望从彼此获得的权利，认识到作为受益人或施益人的可能性是相同的，我们就可以避免选择过分的主张。这样，它或许不会成为困扰我们的伦理问题。

契约理论有助于解决其他棘手的两难困境，类似飞机装载多少乘客才是安全的这一问题。装载更多乘客的大飞机或尽可能多留空座的飞机，如果两者都有风险但最多只能援救一架的

话，处于控制塔的我们该如何处理？如果像上帝的决策是自私的一样，对那些爱思考的人们而言，这是一个伦理的两难问题，没有一个简单的答案。但如果我是一名飞机乘客，在回答美国联邦航空局关于紧急情况下控制塔应该遵循何种原则的问卷调查时，则问题既非伦理也非两难。

我假设我们处于相同的境况，面对一些风险而且对保障设施的支付能力是相似的；当然，这里存在一些不真实，通常并非如此。但是，在考虑对处在安全状况中的人而言安全价值多少时，这一概念理论的价值可能仍然是可挖掘的。如果你比我更危险，或者说你处于危险之中，而我不是——规则是，我承担着降低风险的成本，而且我们是以自我为中心的——我会发现这些措施毫无价值，而你发现这些设施与你付出的相比具有双倍的吸引力。如果你乘坐飞机而我没有，在当地机场上，新的跑道灯具将耗费我们每个人 1 000 美元，那么对你有价值但对我却没有。如果对你的价值超过 2 000 美元，则你应该购买它们，至少你会付钱（我是否应该付一半是另一个单独的问题）。但假设你不愿意支付超过 1 500 美元来为保障你安全的路道灯具做出微薄贡献，我建议不要购买它们。

即使我们各支付 1 000 美元，对于是否应该购买灯具，我们经济学家会如此考虑：如果因为涉及到你的个人安全，你要求我支付 1 000 美元购买跑道灯具，我认同你的观点并为你独享的好处付钱，难道你真的是想买跑道灯具并非取走我的 1 000 美元私吞？我不关心。我也许会不满支付了钱，而你并非真的想买灯具，而且更不满的是，你将我的钱花费在其他你不计成本的物品上。事实上，如果不是购买灯具，仅仅是我给了你 750 美

元而且我们都不提灯具的话，我们或许会获得经济状况改善。

我们中间的一些人并没有解决这一问题。但我认为，它不过是一种有益的观点，一种相关的意见，尽管其他意见也相关，但也许它们并非伦理问题。或许它们是，但它们并非这样的伦理问题：对于由我们两个人组成的小社会，是否将你生命价值看得过低，因而决定不购买跑道灯具（你或许会花更少的钱在你的生命上，但我认为我不应该感到愧疚，也许在你驾驶的公路上你需要更好的灯具。）

难点在于，如果你是穷人而我是富人时该怎么办。而且你使用廉价的小机场，我使用设施较好的机场，这种机场已经具有很好的跑道灯具，如果需要提供的话，它们将从专用于机场安全的普通基金中支付。如果跑道灯具在你的机场上对安全发挥的作用与我的机场差异很大，那么有人会质疑：难道我们应该在你使用廉价机场上提供像我使用的豪华机场上同样昂贵的救生设施么？我们最终遇到了这样的问题：你我的生命价值相同吗？（除掉这样一种可能性：你们中的大多数人从跑道灯具中受益，或者只有极少一部分人会对比我所使用机场的交通。）

我们应该正视这个问题。如果你是穷人而我是富人，你的生命是否不如我有价值？这里的“价值”是指到底需要花费多少来保证可以应对特定的风险才是合适的（这里的“价值”是由一个算术问题构成：如果我们愿意每人花费不超过2 000美元来保证每个人应对某种风险，其致命性为1/5 000的风险，则我们救一个人平均花费将达到100万美元。从这方面而论，也只有从这个角度来说，我们衡量某条生命的价值是100万美元）。当我们问及你的生命价值多少、我的生命价值多少、你的生命

是否不如我有价值时，如果我们反问“对谁的价值”、“谁来支付”，这可能有助于纠正我们的想法。

如果你比我贫困，那么用你自己金钱衡量的生命价值很可能不如用我的金钱衡量的生命价值大。你不可能像我一样购买同样多的物品，包括个人安全，主要是因为你比我贫困。

我希望穷人在家庭或汽车安全方面的投资比富人少，因为这些物品的购买是以放弃其他更急需的必要品为代价的。我希望贫穷的城镇在消防设施上比富裕的城镇花费少些，因为贫穷的城镇负担的税收较少，不仅需要消防车，更需要学校和街道。但这是否意味着政府在机场安全项目上应该适当削减向你提供新跑道灯具的开支，而我使用的机场却从政府开支中获得它们呢？

作为经济学家的我希望说“是的”，作为政策建议者的我最多会说“或许”或“视情况而定”。它取决于最终由谁来支配这笔钱，也取决于当你不想要灯具时其替代品是什么。

对赞同者的争议包含一些值得注意的东西，按步骤叙述如下。

第一阶段：如果每条跑道的使用者不得不支付该条跑道的所有设施（包括安全设施）时，我们也许会发现，使用你们机场的低收入者并不认为新的灯具对安全增加的边际贡献值得花钱，而使用我们机杨的富人们认为灯具值得花费。我们对生命和死亡的感受和你们一样，因此有人会惊奇地发现，我们使用的机场装上了灯具而你们使用的机场上没有。

第二阶段：假如现在联邦安全当局认为需要这些新灯具，而且应该由每一位使用机场的人来支付，同时要求你们去购买

这些灯具，即使他们原来认为你们是错误的。假设你知道这些灯具的成本，他们可能会认为你既不明白这些灯具能降低多少飞机起落的风险，也不懂得如何用金钱衡量你自身安全的价值。但值得注意的是，他们从你的观点判断原以为你犯了错误，如果他们相信你的确明白灯具能减少风险，那么他们现在一定认为你低估了你的生命价值，或高估了你使用这笔资金所能购买的其他物品的价值。或许是的，然而你可能不明白，在你自己的钱如何花费这一问题上，为什么联邦安全当局比你更高明？你当然会抗议由你自己花钱去购买那些高价的跑道灯具来装备机场的要求。

第三阶段：现在让官方来分配那些提供安全设施的基金，包括那些新灯具。他们用公共支出提供你所使用机场的灯具，你也许会拒绝它们，但它们是免费的，尽管对你而言它们不值得花费那么多成本，毕竟它们比旧的灯具要好。使用公共支出为你提供那些灯具是否是最好的方式呢？

我试图教导我的学生，当被问及这个问题时试着反问对方什么是替代的方式。如果替代方式是减免税收——你的税收——你实际支付这些灯具的税收后将“免费”得到这些灯具。你或许会选择更低的税收、更少的公共机场安全预算和陈旧的灯具。

但也许因为贫穷，和在其他机场上飞来飞去的我们相比，你付的税更少。如果你拒绝灯具，你将替我们节省大部分成本。你分担的成本，以节省税收的形式，将少于灯具所提供的价值。现在，你对是否应该购买这些灯具有了一个清晰的认识。

还有一个最终替代品。如果机场安全当局告诉你灯具的价

格，而且不强迫你把钱花在灯具上——或者他们提供给你灯具而且你能将它们卖掉变现——你也许会选择现金。我不介意，我宁可拥有金钱、更低的税收，但如果你有权获得金钱而且你更愿意得到金钱而不是灯具，那么我不会从请你购买灯具这一行为中获得满意。或许你会让步，从购买灯具的钱中节省一部分来解决以上问题，替我节省一点点税。

我认为这是一个有力的论据，可以支持以下观点：也许政府花在拯救每个穷人生命上的钱比花在拯救每个富人生命上的钱更少。但要注意的是，这并非是一个无条件的论据，只有当存在从穷人角度来看更好的方式使用金钱时才成立。

它并非决定性的论据，在有些情况下它可能无助于解决问题。如果金钱只能用于那些灯具而你又不能拥有金钱并按照意愿去使用，如果它只能用于机场安全而不能用于减少机场噪音或建设更好的学校，如果我们按照你关于机场的要求支付税款，但没有给你提供其他服务或相应地减少你的税收，那么，对较好的跑道安全设施的替代品只能是更差的跑道安全设施。以上推理将无助于使你获得比机场灯具更好的物品。

这些限制很重要，并且通常具有决定意义，它们在安全设施上的规划上更像政治约束，而不像由问题最初引发的伦理争议。难道穷人的生命作为政策因素获得的保护应该比富人的生命少吗？而且，当一架飞机因为机场灯具不够而坠毁时，我们也许会发现难以向孩子们解释，为什么跑道另一边的小机场获得安全当局的关注较少呢？当局可能同样不好对他们的孩子解释。这仍然是一个伦理问题，即使与我们最先察觉到的问题不同。

部分更优理论

读者将发现，经济学常使用汽油配给和机场安全的例子来说明一种特殊状况、一项政策或一个项目是否有效。这种方法用于解释——无论替代的产出或结果怎样——一些替代性的情形、政策或项目是否“更优”。“更优”具有特定的含义：对每一个相关者而言结果更优，或对所有可确认的利益方而言期望更低。关于汽油配给，我们寻找是否存在更好，如在配给目标下满足需求并略有剩余，或满足其中一部分需求绰绰有余，或以一些人关注的低成本实现同样的效果。寻找更优并不必然意味着配给配策不在更好的政策之中，除非当它比其他可辨识的替代政策差。在一些情况下，有可能测量或计算优越程度的上下边界。有时，如果替代政策并非对所有人更好而且对一些人是不利的，我们也许能找到一种方法来估算这种不利程度，并给它界定上限。

跑道灯具的例子大体说明了理性的成功之处和局限性。它只关注结果，不关注表象和过程。更重要的是，理性并没有说明占优的政策或项目方式是切实可行的，特别是它可能依赖于并不存在的制度、难以接受的政策或不可行的管理决策。我怀疑许多读者是否比我更加相信：用公共支出向低收入乘客和人群使用的、条件较差的机场提供安全设施是明智的，即便严格限制他们所获得的并非其他物品（如金钱），这些物品在他们看来比不经济的、有限的改善跑道灯具更有价值？

为扩展这个例子，我假设，如果机场安全是市政责任而非

联邦责任，我们不期望在主要供低收入者使用的机场安全设施上的投资同经常供商业领袖和富裕观光者使用的机场一样多。我们认为没有义务向富裕地方机场的乘客征税，并将所得转移给差一些的城市。我们甚至期望人们能寻找到廉价机票，在缺乏保护的机场上起降，享受更低价格，体现低的机场费用和低成本地面设施，然后提议联邦预算补贴位于贫穷城市的机场地面设施。相反的观点则认为，与机场跑道灯具比，应该通过营养项目、害虫防治、有害物排放或为农村提供警察和医疗服务来做更多的善事或救助更多的生命。

让我再次强调如下两点来结束本部分的讨论。首先，当实实在在去做时，这种理性尝试通过重新安排计划好的项目和相匹配的替代项目来改变结果，完全脱离了最初用于评估不同人、不同利益方的结果的评价体系，对这种尝试需要评估。它导致替代性的结果，从受影响的各方角度来评价这种结果，来发现不论方案和形势如何演化是否存在“更优”。因此，尽管它作用有限，但真实、有效。其次，这并不神秘，没有什么是政策制定者不能碰的，只要他愿意努力去寻找是否存在“更优”。

不幸的是，经济学家使用“效率”一词来描述这一过程，经常区分“公平”和“效率”。“效率”这个词听上去更像机器而非人类的感受。如果我告诉你，在较差的机场上安置最好的跑道灯具是无效率的，你或许会认为你理解我的意思但并不喜欢它，也许会反感我。如果我告诉你“无效率”仅仅意味着我能考虑更优——从所有有关方面看来存在潜在更优——你至少不难理解为什么我以一种不寻常的方式使用“效率”这个词。我能想到的惟一解释是经济学家对话仅仅存在于相互之间。

摆脱公平和效率的两难困境

政策应对的最具分歧的问题是收入和财富分配。税收和关税、财富和食品检疫、租金管制、农产品价格扶持、天然气管制、最低工资法令、公众住宅、社会保障和资金筹措、电价管制、劳动关系和集中交易的法律，都与收入分配有关。至少，围绕这些政策的争论也是关于农民和城市消费者、失业者和地主、慢性病人和健康者等付出和获得的争论。自由是一个话题，但经常被悍卫的是追求利润或生命的自由。权利是一个话题，但经常是指福利权、工作权、延续生命的医疗权、类似渔民和农民这样受威胁职业的保护权，或者是为工作或市场竞争的权利。

资本惩罚、堕胎、预防性拘留是一些左右我们的话题，主要关注的并非收入分配。即便如此也被赋予了分配的含义，如以公费堕胎会激起获得堕胎权利的争论，资本惩罚和拘留权涉及嫌疑程序，主要因为它们以收入划分。

除去伦理，我们期望争论沿着经济利益这条线。汽车产业希望通过保护来应对外国汽车，钢铁产业希望能应对外国钢铁，肉食产业希望能应对外国牛肉。我们期望，不管产业还是劳动力，都使用他们所能想到的最具迷惑性的“伦理”一词来为他们自身服务的观点；他们的政治对手也同样如此。但对于我们中间那些想代表公众利益、保持公正姿态、辨别是非、密切关注伦理运用于某项政策或总收入分配的人们，能从经济学家那里获得哪些帮助呢?

关于不同收入分配方式的比较优势问题，或关于一个穷人究竟需要多少钱才认为放弃对给一个不太穷的人一美元的干预是正当的问题，答案是“不够”。同样，对于我赋予经济学回避伦理的特性，经济理性更有助于选择成功完成分配目标的方式，而非选择目标。它能帮助富人以最小的成本替穷人做些事情，而且不管你是否感兴趣，经济理性有助于指出这些事情应该做。在富人给定成本之下，如果你以最节约的方式做的话，穷人能获得更多。但通常，经济学家通过简单地同时考察两方面来做这件事。

经济学家在交易过程中常常像一个经纪人或媒介，擅长于促进完整交易。完整交易是寻求更好的交易，寻找回到谈判桌的方式，这对让步的受益者比做出让步的一方更有价值。如果对我而言，你喝咖啡间歇的时间成本与你愿意享有扩展医疗项目的成本一样多，则以咖啡交换药物将使我们都获得好处。

现在我来阐述我曾向学生提出的另一个棘手的问题：谁反对它，我就让它从两方面使其变得可行。假设允许每个孩子抵扣 1 000 美元的收入税，不管小孩是婴儿还是少年，也不管你有 6 个孩子还是只有 1 个，也不管你的收入是每年 2 万美元还是 12 万美元。问题是，如果收入是每年 2 万美元，每个孩子只允许抵减 1 000 美元，那么收入为每年 12 万美元时，扣除的仍然是 1 000 美元吗？我们假设，如同我对我的学生们假设的一样，在更高收入时，每个孩子的抵税额应该大于 1 000 美元。对结果的一种解释是高收入家庭在孩子身上花费更多，因而哺养孩子的成本更高。还有不同的意见。一种观点认为，与穷人孩子相比较，富人的孩子生活已经很优越了，他们不需要税收优惠；

不能作为官方政策，富人孩子享有更多家庭收入而穷人孩子只得到1 000 美元。另一种观点是，尽管富人孩子比穷人孩子花费更多的成本，但没有必要嫉妒他们优越的生活条件，纳税人应该支持拥有很多孩子的家庭也没有道理；还有更多值得税收减免的地方。还可以讨论，一些富裕夫妇喜欢高档汽车、昂贵的住房，一些人喜欢宠物，另一些人喜欢孩子；不管我们是否认同那些选择在孩子身上花费的夫妻，我们不应当与他们分摊成本，特别在我们不如他们富裕的情况下。

这不是一场我方能够轻易获胜的辩论。然而，我可以通过设定步骤来提出反例。国会法定的税收表格分为两部分。首先，对已婚但没有孩子的夫妻有一个税收表格；然后存在一个调整家庭规模的公式，赋予每个孩子固定的1 000 美元。增加对富裕家庭的补贴会减少拥有孩子的富裕家庭的税收，同时减少富裕家庭所支付的总税收。但国会法定的税收表格不是针对无孩子的夫妻，而是针对“典型”的家庭，也就是拥有两三个孩子的家庭。因此，没有孩子的家庭可能会承担更多的收入税，因而基本表格需要调整。需要补充“没有孩子溢价”，如通过取消其他扣除或豁免，如1 000 美元相对于有一个孩子家庭，2 000 美元相对于没有孩子的家庭，或者通过给基本收入增加“虚拟收入”以达到应税收入水平。相较于拥有两三个孩子的基本税率家庭，对仅有2 万美元收入的没有孩子的家庭和有12 万美元收入的没有孩子的家庭是否增加了同样数量的应税收入呢？

最终，收入2 万美元且没有孩子的家庭可能比有两三个孩子的家庭支付更多的税，但不是太多；而收入6 万或12 万美元的没有孩子的家庭显然支付得更多。送一个孩子上大学每年就

要花费 1 万美元。如果目标是向所有富裕家庭征税，一旦我们对拥有三个孩子的家庭尽可能地征税，那么没有孩子的收入为 6 万或 12 万美元的夫妻应该有更多的支出。对没有孩子的家庭的调整看上去好像比对拥有 6 万美元或 12 万美元的家庭影响更大。

但是，我们刚才演算出来的内容存在一个简单的数学矛盾。我们起初发现，很难说清富裕家庭应税收入的差别大于贫困家庭；现在我们发现，应税收入的差别对富裕家庭的影响大于对贫困家庭的影响。由于收入税的计算公式或者基于没有孩子的家庭的税收表格按照孩子进行调整，因此不应该因我们采取方式的不同而有差别。但重新计算相同收入税，我们可能得到不同的结论。

如果给他们一些时间，学生会算出答案，但我教学的兴趣不在于对不同家庭孩子的税收政策，而是主张两种度量方法比一种度量方法赋予了你更多的自由，因此，我为他们解答了这个问题。

我们拥有了双尺度的税收表格。一个尺度是收入，一个是家庭规模。我们能单独运用它们。是的，对于给定收入在高收入水平时，穷人支付的税收因为孩子而做了大的扣除。如果按你的方式，意味着小组委员会首先制定针对没有孩子的家庭的基本税率，同时我的小组委员会仅仅决定有孩子的家庭抵扣的大小，则我没有办法扩大高收入水平下孩子的差别以便让富裕家庭豁免一些税收。但如果我的小组委员会先行动，我们决定对高收入、拥有小孩的家庭形成更大的差别，那么你就能按照你的意愿来设定累计的税率，在我的小组委员会对待孩子抵扣

差别较大时，使富人按照你的意愿来支付税收。这样，我们按照意愿使高收入水平下形成较大的孩子差别*，并没有给富人提供平均税收的好处，在孩子差别小时，通过设计税率使没有孩子的富裕家庭比有孩子的家庭支付更多的税收。

拥有双尺度，我们就可以采取两种方式。我们在每一个收入水平调整孩子的差别，在该收入水平下设定不同的孩子差别应该缴纳的税。同时，我们设计基本的收入税率，因此，相较于穷人，富人按照我们的意愿交税。收入尺度和家庭规模尺度使我们能够同时达到两个目标。

检验我成功与否的标准并非看我是否改变了学生的思想，他们建议富人的孩子应该接受更大的收入税抵扣，并且试图说服对此表示怀疑的伙伴。要检验的标准是，当下一个问题（或许是能源价格）发生时，他们能否充分理解其中的原理并运用它。

如何能做到呢？是的，当能源成本不断上涨、短缺变得习以为常时，能源价格不断攀升。他们引入了“效率”一词来应对能源成本的不断上涨，同时他们造成消费者收入的损失，这种损失的分配可能极不成比例，或许对穷人的影响大，或者至少影响生活在寒冷地区的穷人或依赖交通工具的穷人。

我所指的效率反应是：（a）人们将更少地使用燃料，因为它耗费了更多的金钱，这部分钱将用于购买其他物品；（b）对燃料有更强需求的人们将减少他们用于购买其他物品的钱；（c）将在源头上增加燃料的供给，在低价格时能源并不经济，而通

---

* 指有无孩子的差别。

过新技术现在变得经济了，而且节约的燃油更有价值。这里不管对“效率”这个词的用法是相同还是不同，它都有一点费解，但并不需要解释清楚。

不管燃料价格上涨还是下跌，如果决定运用价格控制、补贴进口或通过限制用途来减少需求，我们会遇到两难。选择其一，我们可能损害穷人（许多不同类型的人特别依赖燃料），主要是通过使他们花费更多的金钱购买他们必需的燃料，因而减少对其他必需品的购买；或者我们也可以为他们分担困难，使燃料价格保持在这样一种水平，鼓励浪费、打击节约和新的供给。这里我们再次权衡效率和公平。这是一种不可避免的困境吗？难道除了妥协之外别无它法，使天平在能源效率一端和最小障碍一端妥协并伴随着激烈的利益分配么？

为解决这一问题我们引出双尺度理论。我们遇到了两个问题，可以称之为能源问题和贫困问题，它们可能转化成效率问题和公平问题，我们的目标是避免这种转化。正如最高法院能用其他方式解决案例就避免使用宪法一样，我们试图解决贫困和能源的对立而不站在公平和效率的立场上。我们这样做是为了重新认识到，尽管我们有两个目标或标准或对立观点，但我们也有两套应付的工具。我们正面临着一个能源问题和一个贫困问题，同时也拥有一个能源项目和一个贫困项目。随着两个项目同时运作去实现两个目标，我们或许可以避免伦理的两难。

我们需要的技术仅仅是辨别穷人——他们在高油价下将承受更多痛苦——的手段（否则被认为是正当的），估算他们在更高价格下将损失多少，然后给予他们收入补贴，这不容易，但并非绝无可能。没有一个项目能完美地实现帮助所有这些人以

及想要补贴的人的目标。但与压制天然气价格相比——这能照顾到所有那些想使用廉价天然气但无法满足的消费者，打击开发新供给的热情，使富人和穷人一样享用廉价气，直到他们变老，但富人分配到更多的好处，因为他们能买到更多的商品，包括天然气——采用高气价以及对不富裕者、穷人或贫困人群单独补偿的混合政策显然是一个更好的政策。

当然，它将遭到那些不必向穷人项目提交法律文件就享用廉价燃料的人反对。如果穷人从经验中了解到，将问题分为两部分的方法有时是一种借口，为了减轻应该对穷人承担的义务那部分同时忽视本应对他们照顾的另一部分，它也会遭到穷人或其代表的反对（让国会议员分别应付能源定价和补偿穷人项目，似乎表明如果能源委员会不保护穷人，也不要指望其他委员会保护穷人）。

然而，我们可能再次将伦理问题转化为政治问题。

我们也许遇到了另一个伦理问题。这个问题并没有在最初的公式中揭露出来。如果我们有钱补偿穷人，为什么仅仅补偿因为燃料涨价而使生活变得更差的那部分穷人呢？特别是，假定我们对汽油征收50美分的税，将所得的一部分用于补偿那些收入低于底线的家庭上升的成本。作为收买穷人使其不再反对征税的一种方式，集中帮助那些人和因征税而更加贫困的人可能是精明的政治观点。一旦我们拥有税收和收入的来源去帮助穷人，按照他们对燃料依赖程度分配比例，一些人将提议：生活在底层的10%的人在税前就很贫困，比大多数税后的低收入人群还要贫困。拥有8 000美元收入的家庭每周消耗8加仑汽油，意味着每年从税收中损失200美元，收入下降到7 800美

元，但更年长的夫妇没有汽车，收入为6 000美元，被认为没有汽油补助。在粉刷他们现代的家时发现粉刷成本上升了200美元的贫穷家庭可能宁愿汽油税收入帮助所有弱势群体，而不仅仅是那些消费汽油的人，

这看似一个伦理问题，但并非我们开始提到的那个。它反映了我们的政治体制。我们的体制认识到，存在一些穷人，甚至弱势群体和值得帮助的人。但并非以一种单一的方式应对他们的需求和判断我们提供给他们的帮助有多大，我们试图在各个不同和难以协调的领域给予穷人一些帮助。我们使用食品印花税、医疗援助和房屋补助，同时我们陷入了在提高农产品价格上涨和租金下降问题上的困境。这些单个的方法并不必然导致事情变糟，但它不断引发伦理的困境，如同我们对汽油和取暖燃料的补偿项目所引起的困境。

如果因为租金管制被取消或公寓被取消而使家庭失去了廉租的公寓，如果对所有出租公寓的税金增加并将其中一部分所得留下来用于帮助弱势群体，难道我们仅仅帮助那些失去廉租公寓的人们吗？或者我们是否应该帮助那些最需要帮助的人？

市场伦理

没有什么比对市场体系的信仰或一些人所谓的自由市场更能区分经济学家和其他人了。在应对经济学和政策时，一个长期存在的困难是，对经济学家和非经济学家而言，难以区分经济学家的信心有多少是来自他们对市场的信仰，多少来自分析和观察。有多少取决于经济学家观察市场运转的方式并判断实

际的效果，又有多少是一种信仰认为过程是正确并且公正的呢（或者正确，即使偶尔不公正；或者正确，但无法判断公正）？

问题是复杂的，因为一些经济学家将市场定义为选择的自由，或者将市场解释为产出和收益与个体需求是相当的。分析完美运转的竞争性市场的一个结论是：人们受雇于工作所获得的报酬与他们对总产品的边际贡献相等，所不同的是，即使一个人的贡献消失，而系统的其余部分继续运转。伦理问题是，一个人的边际产品是否构成了合适的报酬比率。然而，理论的批评者通常只将他们的精力耗费在实证问题上，认为实际市场运行差异很大。此外，一些经济学家认为，无论是谁发现一种体系按照边际贡献来分配经济活动的成果，都源自他们的贡献、思想或主张，因而具有伦理吸引力；另一些人认为，这样的体系虽然具有实用的优点，但缺乏伦理主张。这些人中的大多数认为需要政策对结果进行调节。

甚至有一些主要研究市场经济的社会主义学者，在 19 世纪 30 年代以阿巴巴·里勒（Abba Lerner）和奥斯卡·兰格（Oscar Lange）为先锋，宣扬社会主义经济定价是模拟完全竞争的自由市场定价，在这种经济中，资源极少浪费，而且超越市场的收入分配将补偿那些人们不喜欢的结果。

在经济学家之间存在大量专业的观点，也许这些观点在年长者中比年轻者体现得更突出，关于市场本身所带来的效果是很糟糕的，但还没有像修补那样更糟糕，特别是当修补只是简单或巧妙地掩盖与某些无害偏袒相关的成本或损失分摊的规模时。

不论经济学家是否分享站在自己角度来评价市场体系运转

的伦理和思想（或者将其定义为不仅仅使用个体自由而且以个体自由的含义），大多数专业的经济学家接受某种理论：其他人，如果不是经济学家自身，也可以认识到伦理内容。

一个例子是激励。经济学家观察到，激励无所不在；他们发现，人们对经济机遇和制裁的反应并非攻击性或压迫性的，他们对为了胜利而征服或战胜敌人的动机不感兴趣；他们偏爱攻击性的动机以及增加、减弱或重构动机，甚至制造动机，以引导人们按照更多的收获或更少的混乱方式行动。通过询问他们在旅游和宿营的旺季是否应该在国家公园的宿营地收取入场费，你可以轻易地将一个经济学家从非经济学家中辨认出来。

与市场经济相关的另一块基石是如下观点：与他人替自己花钱相比，许多人更擅长花自己的钱。有时，它被直接提升为伦理准则：消费者有权自己犯错。但通常很简单：给一个贫困家庭一个堆满商品的超市推车，不如给他们现金和推车，让他们自己购物。理论认为，如果他们不得不花费的话，他们会从你的现金中获得更多。从家庭的角度来看，如果让他们按照自己的方式使用的话，你所给予一定数量的金钱将购买到更多的商品。

经济学家对这一准则举出了许多反例，这些反例不仅来源于家庭福利的观点，也来源于其他观点。通常，经济学家认为，举证的压力属于那些给予穷人和年老者食品券、地铁票或眼镜而非现金的人。也许证据并不难得到，但对大多数经济学家而言，负担在于那些不信任金钱效力的人。它听起来常像伦理准则，也许它就是。

针对非管制的价格，近来有提议要求用现金补偿贫困家庭

的取暖费，相当于不管制价格下超过管制价格、使燃油成本增加的那部分。问题是，为什么他们不能无条件地收到一笔按公式预先估算的现金呢？反对者认为，由于贫困，人们不相信他们会将钱花在取暖燃料上，他们也许将钱花在其他地方。

这就是大多数经济学家只能表示无可奈何的问题所在。

第 2 章

命令和控制

传统理论把企业看做一个由领导绝对控制的和谐运行的机器，领导者不仅知道他想要什么，通过精确计算使他的利润最大化，而且能够执行他所控制的企业决策。然而事实上，回忆一下 1952 年杜鲁门总统所说的是有帮助的。如果艾森豪威尔赢得接下来的选举，想想他可能会遇到的麻烦。根据理查德·诺伊施塔特（Richard Neustadt）的《总统的权威》（*Presidential Power*），“艾森豪威尔会坐在这儿说‘做这，做那’。结果什么都不会发生，可怜的艾森豪威尔——政府一点也不像军队。他将发现自己很受挫”。[1]

与电话公司、连锁酒店、航空公司总裁的命令相比，美国总统的命令更无效。可怜的艾森豪威尔曾经发现军队的确像杜

鲁门所想像的那样听话吗？1972 年 9 月，环境保护署报告说：在上级官员不知情的情况下，一家大型汽车公司的“高级”官员伪造了引擎排放测试结果，正如国会军事服务委员会着手调查第七空军司令是否是在战区总司令知情的情况下故意违反上级命令而轰炸北越。

在总统离开办公室之后，我们的一些总统没有成为企业的领袖，这是非常槽糕的。分析家诺伊施塔特德以编年史的形式记录了他们所遭受的挫折。一些总统原本期望最后他们可以说：“创造平等的机会，消除有毒的防腐剂，不要破坏社区的安静”——他们已经做到了。

“企业的社会责任”问题，部分在于大企业领导固执地坚持利润最大化，或者为竞争所困而忽视了他们的社会良知，但是另一部分在于，与大学校长或者非营利性医院院长相比，一家电话公司总裁为妇女创造平等的权利并不一定会做得更好。他甚至不能解雇那些不听命令的人，如果他可以，可能他还是不能设计出一套系统来监管人力资源部门对待少数族裔申请人的方式。

这样的问题存在于大大小小的企业中。与在多个城市拥有多家出租汽车公司的联合体相比，拥有二三十名司机、调度员知道所有司机姓名的出租车公司在让乘客更好地系紧安全带方面可能不会做得更好。这个联合体，反过来，就像一个“政府”，试图为他们所拥有的、但仅仅是在法律意义上控制着的、分散着的公司制定政策。

人们不应该过度贬低一个消费者或者少数团体代表进入一

些大公司董事会的作用。象征主义与权威很重要。但是漫画家对行业领袖的讽刺不应误导我们，让我们认为整个董事会可以制订政策，然后静静得坐着看它怎样得到实施。就企业管理而言，既不是道德心也不是利润动机能使大企业的领导像船长。即使是船长，也可能会遭遇一些杜鲁门总统偶尔经受的挫折。

为制订与企业相关的公共政策，两种隐含的含义就出现了。第一，通过政府对企业的干预行为，企业，作为黑箱，不会立即而有效地对企业家良心和市场激励——税收、补贴、产权和债务——做出反应。在这里，税收、补贴、产权和债务用来作为良心的代理变量。第二，考虑到社会责任，把公司看做行动单元可能是错误的。企业不是单个人的实体——私人部门的公司。相反，他是一个由许多具有不同利益、机会、信息、动机和团体利益的人构成的小社会。

揭开企业的黑箱

出于某种目的，有必要将企业责任分解为子单位和个人的社会责任，直接将激励和制裁应用于个人或构成企业及其活动的交易上，而不是概念上抽象地把企业看做责任目标。

一个典型的例子是将犯罪责任施加在个人头上，比如某个行为违反了反托拉斯法。人们可以对企业进行制裁，或者让个人对其行为负责，如经理、监管者，甚至销售人员。城市可以让出租车公司对出租车司机的安全驾驶、礼仪和交通行为负责，

或者让服务不周的出租马车车夫或者某个拒绝服务于一些少数团体的司机对此负责。尽管政府很少做，但是政府甚至试图影响企业内的薪酬结构。尤其是与机会平等和公平有关的事情，正在形成一种将大组织分解为个体（或者至少直接审视政策指令和程序）的趋势。赞成雇用少数族裔的行动计划概念就是一个例子，不要把企业看做人或者黑箱，而是要进入企业内部，监管企业的过程。

纽伦堡审判发展了战争罪犯的概念，战争罪犯是指不能找到法律证据证明自己只是根据命令执行上级政策的人。在一些国家，个人职务行为可以免于承担法律责任，一个正式的诉讼必须提交给他所代表的政府。在另一些国家，个人应该对他们的行为负责。即使他们是一个大机器上的小齿轮，他们身穿的制服也不能使他们免于问责。英美国家的法律规定，当警察拥有武器时，即使是在执行任务或者上班、身穿制服的时候，也应该对其犯罪行为负责，这是十分有趣的。显然，企业的社会责任和企业责任的执行存在一个相应的区别。

如果我们不把企业看做一个实体——一个具有责任认知能力或者能够按集中的利润动机进行活动的个体的集合，想想我们该怎样处理责任问题是有帮助的。

例如，在机会平等或者消费者保护这些社会责任的领域，假设我们概念上忽视企业的存在或否认它的法律地位。现在，我们不能根据利润和利润动机行事。我们不能把企业税收和补贴作为控制企业的社会工具，不能游说董事会听从我们的指令，不能根据把企业所雇用的个人等同于企业的行政法行事。

相反，我们必须调动这些正在赚钱糊口的人的积极性。出于机会平等的目的，我们不得不向这些问卷设计者、礼貌和不礼貌的接待申请者、做出实际雇用决策的人力资源管理者和职员呼吁。

我们设法说服建议用添加剂来维持果冻颜色的化学家，设法说服设计不能抵抗冲击的廉价的缓冲器的人，设法说服在能够意识到嘈杂的人口中心上空以特定的高度驾驶飞机的飞行员，跟随带的油箱中油太少以致不能支持在糟糕的天气航行和油太多、冒着油溢出危险的航海员。

我们应该回忆一下我们所设想的处理一个在人群中开火的警察的方法。

我正在描绘一种差别，而不是得出一种结论。把责任定位于企业内的哪个地方最有效是一个复杂的问题。如果政策能够引导面向企业而不是面向为政策服务的个人，对政府来说，这是一件好事。但是，有时候，企业是一个笨拙的能够发挥作用的工具。有时候，企业对于政府当局希望管制的行为没有控制能力（有时候企业能够变得很强势）。即使企业是合适的政策目标，很难判断公司分散化程度或者决定哪一个实体是企业的混合持股情况。

识别问题

即使是在法律上，有时候也很难识别企业是什么，或者它在哪里。尤其是对公司制企业，人们不得不调查它是否是股份

集团、董事会、管理层或者从事企业活动的整个社会实体。几十年来，识别所有权和控制权变得很平常了，尤其是在现代公司；这种差别使得责任思想变得模糊不清。加入一个单位，决定企业管理的边界甚至变得更难了。摇滚音乐的生产和电话服务的生产包括许多交易方。棒球和职业拳击是交易，报纸、出租车、保险和汽车销售同样如此。从社会责任来看，知道谁在负责是很重要的；但是知道谁在负责可能就像知道它的重要性那样困难。

通过有篷货车从事跨国运输或者通过货船从事跨海洋运输的人，或者从经纪商那里购买一辆汽车的人，或者将车停在一个收费公路的连锁酒店的人，他们都知道，要发现责任的关键何在、谁在负责、“产业”是什么非常困难。如果你喜欢雪佛兰汽车或者霍华德·约翰逊（Howard Johnson）的饮食，你会把表扬信送去哪里？许多企业不仅所有权的法律安排很复杂，而且劳动者、发行人甚至顾客的安排也很复杂。如果你想要抱怨看过的一部坏电影，你会对谁抱怨呢？

典型的商品或者交易离不开责任的分散，如果人们想要把责任或者义务、责怪或者荣誉聚焦，那是很难找准目标的。此外，不要期望，商业企业，作为一个实体，是工人的制度等价物或者他们的一个简单反应。组织中的关键人物可能胆大或者胆小，敏感或者迟钝，富有创新性或者缺乏想象力，“负责任或者不负责任”，没有哪个企业是管理者的映像，没有哪个企业可以分解为企业家的等价物。一群胆小的人所指挥的企业不一定是“胆小”的企业。每一个人都可能缺乏个人胆量来反对一个

鲁莽的行动。负责人可能是对组织高度忠诚的，结果他们默许的政策似乎是不负责任的。当组织或者企业应该受到责罚时，由于责任在企业内高度分散，结果没有人受到责怪。当组织或者企业运行很好时，没有个人受到奖励。一个组织，企业或者其他，是一套信息、决策规则、激励系统；它的绩效不同于企业内的个体绩效。没有任何个体受到忽视时，一个组织可能会受到忽视。期望一个组织的质量能够反映为组织工作的个体的质量，或者把一个人在组织中看得见的质量归咎于个体的质量，这犯了逻辑学家所说的“合成谬误”的错误。谬误当然不是错误，但是它能够逆反。

一个普遍的两难：内部化和分散化

在美国，我们意识到的与企业社会责任相关的许多问题，同样也是其他没有分享我们的企业体系的国家所面临的问题。马歇尔·戈德曼（Marshall Goldman）令人信服地论证了这一论题。在苏联，污染是一个严重的问题，在美国也是一样。[2] 我们的部分主题最好看做是“大型组织的社会责任”（或者大型组织中的社会责任）。

通过对俄罗斯经济和美国经济的比较，我们看到了所谓的外部性内部化的一些优点。在苏联，政府部门控制纸浆和纸，很显然，与美国对一些大公司的要求相比，政府没有要求公司采取更多的行动来使他们对俄罗斯湖泊、小溪中的鱼和野生物的影响内部化。正如通过比较电话公司和哥伦比亚大学对于分

析政策及其对妇女就业的影响很有用一样，比较美国的企业和社会主义国家对应的事物也是一样的。

通过比较可以发现，利润动机作为企业行为的关键性因素的重要性正在下降。当一个人沿着指挥链往下移动或者通过企业决策的社会网络移动时，远离那些与公司利润有较强或直接利益关系的个人，或远离那些能切身感受到自身行为产生显著差别的个人时，利润，作为一种动力，很快就会减弱。甚至对许多高层管理者来说，利润是外在的（为了使步兵将胜利这一目标内部化，最初有必要将每个步兵置于班长手枪的射程范围内，出于同样的原因，班长置于排长的射程范围内，回忆这种等级森严的军事操练是有帮助的）。

像通用汽车公司那样的大企业显然发现分散化管理是值得的，对苏联政府来说也是如此。分散化管理对等级控制的效果有很明显的限制。但是，如果对责任范围存在组织的限制，那么就不存在所有的外部性内部化这样的事情。分散管理的动机和目的是将分散的和模糊不清的责任外部化4。对于大型连锁集团中的单个汽车旅馆的激励的分散化将使跨国旅行者产生对品牌的认同感，但是这种品牌效应却与影响它的汽车旅馆经理没有多大关系。总公司的集中使品牌效应内部化而不是外部化了。对于假日酒店的旅游者来说，这个问题是一样的。一定程度上，苏联领导者是寡头垄断者，但是完全的等级控制超出了他们的控制能力。分散是精心设计的还是不可避免的，导致了很多同样的问题，我们将这些问题归咎于这个国家的私人部门的利润动机。

纪律和政府的支持性作用

后来我发现，企业可能，有时候的确是，自愿屈服于契约的替代或补充的胁迫，以作为一种解决免费搭车者、欺诈者或其他不能或不愿将负责任政策的成本和收益内部化的人的问题的方式。当企业的安全或者利润（而不是公众的利益）受到威胁时，企业肯定会遵守“外部”规则*。例如，在马塞诸塞州，理发店为了不让竞争对手持续营业，同意接受在星期三强制性停业的规定。另一个例子是，如果缺少联邦政府，没有机构能够根据一个可经营的规模执行棉田亩数的控制。但是，政府可以扮演另外一个角色，帮助企业做他们希望做但是不能做的——或者加上政府的帮助不能做，或者没有政府的帮助不能做。我前面提到命令和控制的障碍。注意，在什么程度上，政府可以替代企业自身的管理，或提高企业的能力，或者作为企业在内部强化政策指令（尤其是那些代表社会责任的政策指令）的补充，这是很有趣的。

我从一些明显的例子开始。某种形式的个人暴力和物质滥用是一种犯罪行为。在执行关于卖淫、毒品交易和工作时间赌博的管理规定过程中，公司也可能得到警察的帮助。类似地，盗窃和挪用也一样。如果能够遵守当地传统的风俗习惯，或者如果某种粗心的行为违背了法律和公司政策，那么某种减少火

---

* 这里是指政府管制。

灾和疾病威胁的规则更加容易在企业内实施。

以出租车公司为例，小措施更利于政府监管企业员工的行为。公司可能希望获得礼仪和安全的声誉——它可能对礼仪和安全都欣赏。但是它可能无法制订关于安全带、快速停车、非法的u型倒车或者工作时喝酒的规则。警察、机动车登记或者其他公共部门可能不得不进行监管。深夜，一个出租车司机拒绝把一个黑人乘客从机场送到黑人居住区，与拨给出租公司的任何投诉电话相比，机场的州骑警命令可能更管用。由一个政府代理机构开发的以米计费的功能，就是用一种出租车公司自己可能不能做的方式，使司机不能以他们的收入为托词，或者恐吓顾客，来自行从事价格制定工作。

这种观念延伸到公司范围之外的许多业务领域，这些业务领域超出了公司视野范围，公司不具有足够的监视和检查能力。这可能包括渔船队、定期航线、卡车司机、修理工和任何可能欺骗或者偷窃或者勒索顾客的人。这一原理不仅适用于顾客，也适用于员工：航空公司让他们自己检查乘客手提包，他们会缺乏热情；如果他们不得不检查，他们宁可被要求去做，或许他们希望由海关官员来做这种检查工作。

注意，航空公司飞行员和计程车司机的驾照由政府颁发。尽管个人可能期望航空公司对飞行员的能力提出比规定更高的要求，但不要认为仅仅依靠利润动机就能够保证航空公司员工有能力完成乘客和包括煤油等货物的空运工作。

那么，这怎样与我们的主题相关呢？的确，商业企业可能想要政府帮助他们管理员工或者顾客，帮助保护企业本身——

它的利润、名誉和法律安全。在指挥和控制过程中，为履行一些社会责任，企业也可能需要一些政府的直接干预以确定社会责任的范围是什么吗？在履行社会责任当中，企业可能缺乏纪律、信息、激励或者控制绩效的道德权威，或者缺乏对要求合作的每一个人的约束。

一个可能是员工本身是不负责任的和懒惰的，或者为了个人利益而消极行事。例如，垃圾收集者将碎片留在贫民窟；钓鱼船将垃圾倒在港口；水果加工厂忽视卫生管理；护士睡觉和飞机地勤人员上班时喝酒；为了抢回午餐时间过长所耽误的时间，卡车司机驾驶载有危险货物的车通过禁止进入的隧道，等等。

另一个可能是员工出于意识形态的理由而反对一些社会责任政策，或者他们怀疑高级经理以改善绩效为借口，但并不是真正想要让命令获得别人的重视。人们脑海中很快浮现出雇用、晋升、解聘和工作安排中的歧视。无论工作申请者是男是女，是老是少，是黑人还是白人，人们甚至可能出于好意而拒绝他，因为他在一个特殊的工作中可能会不舒服，但是他可能并不知情。人们通过拖延、放错文件、不如实地报告工作或者假装工作已经完成，巧妙地让申请者放弃工作。问题在于，不管政府为消除歧视做出了多大努力，甚至同意对那些已经受到歧视的群体进行补偿，但在某些情况下，它在引导个体行为方面的作用可能不如在统计基础上监控企业本身。建立在统计基础上的惩罚和奖励可能给高层管理者提供足够的激励。问题也在于，对那些利润存在风险、声誉处于众目睽睽之下、道德责任受到

检验和挑战的人实施的激励能否传递给整个组织，并对无数需要服从和合作的个体产生个人激励的示范作用。

我们是否记得许多案例中对犯罪指控或赔偿诉讼的正确做法：政府总是尽力追究企业中个体的责任，而不追究作为制造利润的实体——企业的责任。正如警察能够使一辆运输卡车不超速行驶，尽管运输卡车的总公司可能做不到这一点。个人的财产本身对工厂的危险行为负责，对侵害公民权利、不如实说明产品或者破坏美丽安静的环境负责。有时候，与通过政府试图控制惩罚和奖励股东的红利相比，直接通过政府行为进行管理更有效。

技术可能使得通过货车运输企业比通过机动车辆登记来监管气态的污染物质的排放更为容易，这是一种比较优势。或者它可能不是。或者它也可能是。对于拥有自己拖拉机车队的大公司，可以对它们的车队集中处罚并强制执行废气排放标准，然而对于仅有一台拖拉机的司机企业家，他可以拖任何人的拖车*，由于太小和过于流动，因而难以被环境保护署抓住。它享有这样一种竞争性优势，结果使得监管和实施罚款的任务，不得不依赖于司机和当局自身（那么，公司的义务不是依据员工的责任情况来偿还员工已经缴纳的罚款）。

一些情况下，企业没有能力控制企业中单个人的行为，不是缺乏监管行为和从名字上识别犯罪者的物质能力，而是源于缺乏道德权威来控制这些严格遵从工作和工作绩效指令的人在

---

* 这里喻指业务不受限制。

工作之外的行为。个人卫生可能就是一个例子。公司的指令可能比一个禁止在地板上吐痰的法令更有效，或者是因为企业能够实施它，或者是因为它使公司自身颁布的平行的指令合法化。公司努力检查可能影响其他工人健康的患有传染病的员工，即使可能遇到抵抗和装病，然而公共卫生当局可以隔离工厂，直到每一个人都同意和坚持要求治疗那些传染性病和其他疾病的人。当参与的消防员身穿制服时，消防训练能够更认真地得到实行。

道德选择或者政策选择

在讨论社会责任时，存在一种认为社会责任越多是一件好事情的趋势（那些不这样认为的人可能是不愿花太多的时间来讨论它）。一个人要求多少可能是有限度的，但是，如果人们考虑二维刻度——一边是负责任，另一边是不负责任——我们总是期望更多的责任似乎是很重要的。

至少，为了说服人们相信上帝或者某些食品，或者保护我们不受书或者纸牌游戏的坏影响，或者使我们向国旗致敬或者拒绝向国旗致敬，禁止在咖啡店吸烟或者在提到某一个人时让我们不使用阳性代名词*来指代他，人们从良心上感受到了压力。

当然，有些情形下，责任意味着深思熟虑、更少的自私、

---

* 指在不知道某人的性别时，不用特指男性或女性的单词来形容他，以避免有性别歧视之嫌。

帮助或者支持某人、不伤害人。没有警告标签的易燃的儿童睡衣、秘密倾倒垃圾、重新为二手汽车安装里程表可能不会导致任何良心上的进退两难（不仅如此，卖给我福特野马汽车的经销商坚持认为，作为一个汽车购买者，我应该反对这种禁止篡改里程表的不合理法律，因为这会降低我的汽车再次出售时的价值)。但是有一次，当两个被暗杀身亡的受害者的兄弟坚持要求控制廉价的、容易获得的、称做“星期六晚上的特派员”的手枪时，参议院几乎不能召集大多数人在道德上给予支持。当镇里的捕狗者依然是最不受欢迎的公仆之一；当某些人将堕胎解释为不可剥夺的自由，另外一些人把堕胎看做是一种该受到公众责骂的罪恶；当这些我孩子年轻的时候可能还没有陈列出来的图片获得奥斯卡奖；当许多黑人特别担心他们的文化被稀释，担心通过“主张取消种族隔离者”运动指派他们的领导(这最能反映这种干涉）——在这种情况下，责任常常不是一种数量概念（即某人拥有多少责任)，而是一种政策选择，一种在不同的价值观念中做出承担责任的选择。

把企业责任界定为它顾客的一些子集，界定为它员工的特殊利益，界定为社区中处于最边缘的任何种族群体，界定为喜欢狗或者对狗毛敏感的人们，这是很危险的。即使在与企业责任——尤其是与社会责任有关——的事情中，总是存在利益冲突，他们经常反映为责任冲突，这不需要大惊小怪，但是值得回忆。保护性的关税、边缘的煤矿安全检查、公寓里的宠物，当然，还包括枪支（管理）法，都反映了这种责任冲突法则。这些问题中的一些责任可以严格分配：高成本的低硫燃料为居住在烟窗顺风口的人带来了清洁空气，使用这种燃料可能增加

电力和其他商品的成本，结果是不合理地加重了穷人的负担。可怜那些负责任的垃圾公司，他们不得不决定在哪一个社区安排倾倒垃圾的场地。

在责任冲突这一点上，我的目的不是攻击责任思想，或者说明所有的维护责任的努力注定违背某人的原则。它恰恰只是指出，一个商业企业的责任有一点像作为一个参议员或者大学校长的责任。经常地，问题不是“我想要做正确的事情”，它源于“想要做的正确事情是什么”这种形式。选择不总是在一些自私的欲望和一些明显的负责任的过程之间进行。通常，选择是一个政策决定。

如果一个企业的员工吸毒，企业应该做什么呢？关于允许男性从事以前是女性从事的工作，如秘书、接待员或者文书职员，一个企业应该做什么呢？或者在工作中吸烟？或者为了消除产品中的危险而以更高的成本生产、以更高的价格出售产品？或者让一个黑人组织向黑人说明政策，让妇女组织代表妇女谈判？考虑一个企业，它在压力之下不能在南非继续运转，在那里解聘员工。正确的事情是做什么呢？在决定做正确的事情时，公司应该听从谁的建议呢？在那种情况下有一件正确的事情吗？或者恰好有一个选择方都不满意的选项？

在企业责任中，今天的问题中有许多是崭新的。Sierra 俱乐部或者一个农场群体是否站在负责任的立场讲话，他们可能采取相反的立场，这个问题没有简单的答案。一件事情似乎是确定的：今天使人担忧的事情，尤其是企业社会责任的问题，经常没有可靠的原始资料的指导，没有公认的政策资料来源，在负责任和自私之间没有轻易的选择。

不是所有的责任问题都涉及道德两难的问题。不知道对错不能成为犯错误的借口，但是我们应该经常注意不要抱有这种想法：认为知道什么是正确的和负责任的是很容易的，认为选择仅仅在责任和不负责任之间进行。企业中有权决定做负责任的事情的人经常被谴责为不负责任，因为是他们做出的决定。对于一个怀有成见的雇主，很难判断他是否要对他的社区和传统价值负责；即使是没有成见的雇主，也很难判断设置多大的障碍对弱势群体来说是合适的。*

不负责任的和反应迟钝的

如果采用一个夸大的方式，那么有关企业责任的许多现代问题的令人为难和模糊不清的特征已经通过飞机劫持这个难题得到证实。当实际的劫机得逞或者正在进行，除必须紧急对这种一定会发生的、激烈的责任危机做出一种难以预见的、经常是特殊类型的决策外，与劫机有关的许多航线的决定多年来只是保留在议事日程上，一直没有得到解决。

以行李处理这件简单的事情为例。对行李处理没有采取任何措施。关于行李处理，或许不应该做任何事情。显然，机舱中的行李很重要，正如 1973 年早期发起的检查程序所证明的那样。直到 20 世纪 60 年代早期，我们才检查袋子；然后，由于大直径机身的出现，随着喷气式飞机的出现，将座椅升高远离地板以存放过夜的袋子变得可行。显然，大多数行李是为了快

---

* 这里指弱势群体所能承受的障碍的限度。

速取回而搬上飞机，不是因为任何人在飞行中想要刮胡子或者穿浴衣。或许能够引导乘客交出他们的袋子或者最后放进特殊设计的更便于检查的航空皮箱。

相反，我们有检查程序。无论他们的效果是什么，有一件事情是肯定的：如果在 1973 年让检查成为一种制度有意义，那么在更早的几年前，使检查成为一种制度将同样有意义。一些航空公司对于检查不热心。最终，联邦强制性规定航空公司必须执行检查程序。

还有一些筛选乘客的程序，那就是通过查阅真正的或者潜在的劫机者的“行为档案”。显然，留下繁忙的乘客为任意一种没有很清楚的惩罚体系的错误承担责任——过于热情的、笨手笨脚的检查或者松弛或者懒惰——来实施甚或法律化检查程序。关于机场安全，或者飞机的设计，或者装载设备，几乎没有采取任何措施。值得注意的是，关于飞机运行程序、职员选择或者乘客坐位和与劫机相关的行为的限制，没有采取任何措施。

回顾这段已经模糊的、早期应对劫机风险所做努力的历史，目的不是贬损航空公司所做的努力，给他们的责任感打个低分，或者抱怨那些本可以解决的问题没有得到解决，而是在于认识到识别社会责任是多么困难。

首先，最初的责任在哪里并不清楚。事情涉及犯罪行为和航空安全。尽管联邦政府摸索它自己的政策，没能清楚地找出责任何在，一个航空公司的执行官仅仅可能会为究竟要承担什么责任而感到迷惑不解，如果假设他有责任的话。如何在联邦政府代理人之间或者不同水平的政府之间划分权限从来就不明确。

其次，航空公司可能已经考虑过的许多措施主要取决于集体行动或是所有航空公司的共同的统一安排。民航局或者司法部允许他们走多远是不清楚的。操作程序的许多变化已经要求空中终端设施的积极配合。航空公司既不拥有也不能控制大多数的这些空中终端设施。

最后，总的来说，航空公司应该对谁负责或者航空公司应该维护谁的利益是不清楚的。航空公司的管理者可以感受到对乘客的安全责任，或者对所有航线上的所有乘客负责，或者更一般地帮助防止暴力事件的流行。他们应该有一种不使用种族数据来监测和选择性地检查或者审问乘客的责任意识。他们应该有保护乘客不受非法地或者不正确地检查和查封的责任。对员工安全的责任和不浪费股东资源的责任依然是另一种考虑。

就如我所知道的，他们中的许多人已经做的那样，如果一家航空公司的高级执行官下定决心，根据与劫机相关的所有问题的社会责任来行事，不清楚他会做什么。一个负责任的目标可能是避免让乘客受到过度惊吓，避免过激反抗劫机者变成一种带有戏剧色彩的儿戏，避免拿生命逞英雄来加重乘客或者全体机组人员的责任负担；当然，还要避免夸大飞行危险以致严重伤害飞机旅行的行为，这种行为对乘客和股东来说，都是成本高昂的。

正如银行可能是明智的和负责任的，无论是对个人还是集体来说，不采取过激的措施来应对银行抢劫的威胁。或许航空公司是明智的，使他们对劫机威胁的反应保持在一个限度内。然而，不存在替代性的假设，用于说明这种偶然的、不连贯的、非决定性的细小努力打断了无反应的基本倾向，也没有任何迹

象表明，航空公司为了冷静、集中、低调地处理问题而放弃了个体行为中的公共竞争关系，做出了超理性和超自律的反应。

如果关于劫机问题的航空公司的社会责任是复杂的，并且充满了潜在的冲突，也应该牢记，这些不是缺乏经验的、小的郊区出租车公司，而是从事高新技术的、州际业务的大型公司，一条航线从一开始就具有巨大的生命和财产危险。如果任何一个美国企业能够应对在一个危险的、不稳定的环境中把乘客当做人质的、全副武装的、可能是疯狂的男女，那它应该是航空公司。一个小的调料公司可能不知道怎样处理波特淋菌中毒，但是，当乘客面临新的危险的时候，可以期望大型航空公司站出来应对危险。

但是，面对这样的情形时，人们更多的是期望联邦政府站起来。在涉及航空安全、涉及联邦权限范围之内的犯罪行为、涉及可能的航空成本和税率表的一个事件中，有一个前提就是一些获得授权的联邦政府机构能够界定航空公司为这些事情所承担的社会责任。至少，支持存在，在这种支持下，航空公司能够一起来达到集体性的政策和统一的行动。

人们不应轻率地以一个不负责任的例子来反对航空公司。相反，我们所有的只是缺乏责任的掌控意识、承担责任的积极性，缺乏领导或者集体行动，这些是社会责任所要求的。与私人航空公司相比，联邦政府代理人的这种缺乏甚至更加引人注目。不负责任和缺乏责任之间的一个差别可能就是道德心，或者合法的责任能够帮助保护前者，但是要求一些真正的创新来克服后者。这种诊断涉及行为的组织基础，而不仅仅是个人的良心。坏事的挫折不同于好事的刺激。

无所不在性或者分配性

有两种不同的责任概念。一种观点认为责任如同教义，无所不在。它可以通过负责任的行动者来感知和实施。它反映了正义、义务或者期望法律这些自然观念。

另一种观点认为，责任是人们所分配、创造或发明的东西。

与道德和良心有关，人们一般假设责任是难以操控的。责任存在，可以认识到。但是，也有人认为责任是一种可分配的义务，责任依附于负责任的人或者实体。在组织内部，责任的分配——决定谁该密切注意某事，谁该受到责备或者谁该得到奖励，谁有决策权力或者道德上谁该知道一个决定——是技巧性管理的一部分。法院的判决通常反映了鉴别与算计之间的冲突，即鉴别过去的判决中哪些是自然存在的责任；作为一种策略，考虑如何设置责任是最有效的。一个问题的法律认定经常与责任能够最有效地分配在哪里有关。例如，汽车部件缺陷所造成的意外事故带来了问题。一旦事故发生，如果问题只是简单地交由司法处理，那么有必要回顾谁实际上没有能够满足传统的质量要求。如果有人犯了错误，问题是谁犯了错。但是，向前看时情形是不同的，我们经常想用一个有效的方式分配责任。我们想要知道谁负责管理有缺陷的产品，对有缺陷的产品做了什么处理。如果我们仅仅关心某人已经死于一个有缺陷的汽车连接棒，我们需要决定一个很不同的问题，将来，我们想要把责任放在哪里以致人们能够知道，如果有一个致命的事故，他将要对损害负责。

通常有一些折中方案。我们可以把引起一个可实施的法律责任的责任人放在布告上。我们可以告诉餐馆，如果某人死于食物中毒，他要承担责任。或者我们可以告诉肉类批发商，如果任何人在餐馆吃了午饭之后死于食物中毒，作为直接来源的肉的批发商应该负责。或者我们可以告诉顾客，假定他学会了怎样区分健康和不健康的肉。有时候，公平地对责任进行认定比技术上用最准确的方式识别责任更重要。重要的是责任人知道他要承担责任。其他时候，重要的是把法律责任灵活地放在他能够做出反应的地方。我们可以做出决定，无论谁最后给汽车加润滑油，他应该对没有注意到的产品缺陷负责。这是否是一个好的分配责任的方式还有待检验。负责给小车加润滑油的人是最适合对激励做出反应、处理加工信息、发现缺陷、警告汽车驾驶者的人吗？或者，是安装汽车的企业吗？或者，是有缺陷的部件生产者吗？

总的说来，有时候，企业的社会责任问题是谁现在或者过去应该承担责任的问题，法律上或者道德上，尽管在这种情况下责任无所不在。然而，对于政策制订者来说，问题变成了按照社会有利的目标分配或者识别责任，以便具有认知能力的当事人能够和有动机对行为负责。

作为政府代理的企业

实际上，大多数关于企业社会责任的讨论与不负责任有关——如何纠正它、惩罚它、预防它、补偿它，否则就克服它。我们讨论污染、平等的就业机会、工作安全、无害消费产品，

讨论已经存在但不在企业会计账户上反映的成本和收益内部化的必要性，讨论美化建筑物或者赞助一个博物馆。当我们寻找更积极的贡献时，如开发一个更好的避孕用具，或者一个更好的洗衣机，或者一个每天早上必须整理的沙发床的替代品，我们要记住，企业作为一个系统要来实现我们所想要的，至少实现它们中的一个，这不是任何特殊企业的责任。但是，有一些社会政策的事情超越了企业的正常业务范围，超出了企业的普通责任。他们要求商业企业作为社会政策或者社会改革的代理人。

为了说明我心中所想的，我用学校系统进行类比。为了使孩子们能够更好地谋生、在这个世界融洽相处和履行公民的义务，公共学校名义上该教他们某种专业艺术和技能。通过教他们静坐、准时和在团体中融洽相处，也希望他们成为一个有教养的人。学校经常走得更远，试图教孩子怎样穿衣、剪头发、教他们个人卫生或者烟草制品和其他刺激物的坏处，有时候教他们怎样尊敬上帝和国家。

大多数学校依然走得更远，他们提供运动和竞赛。他们经常为肺结核提供皮肤检查、眼睛检查和听力测验、接种疫苗。一些学校旨在用热气腾腾的午餐、新鲜的牛奶改进饮食。一些学校利用当地储蓄银行试图教孩子怎样节省钱。为了使孩子远离街道，为了使男孩和女孩分开，或者为了把男孩和女孩混合在一起，有时候，为了弥补当地社区的不足，学校组织社会活动和各种各样的俱乐部和娱乐。

在这些活动中，哪些是中心任务，哪些是额外任务？由于学校是一周五天中很容易吸引孩子每天待几个小时的地方，因

此也是一个便于给予他们思想或教他们如何刷牙的地方。如果两个年龄段之间的人差别很小的话，那么学校或许可以成为登记选举、征兵和社会保障卡片的场所。

正如在以教育为中心的活动和作为社会便利补充的活动之间划一条线很难一样，在企业同样很难划出这条线。但是，这种努力能够使我们对这种活动变得敏感，使我们对机会和可能的危险很警惕。

我以一些活动为例，在这些活动中，企业似乎被当做一种社会工具——一种便利地处理那些原本可能在其他地方得到处理的事情的组织。一个例子就是收入税的扣缴。与消费税或者营业税不同，这是一种针对企业活动的征税，收入的扣缴表示企业的汇票进入国库服务体系。的确，收入源于企业内部。某人可能把整个事情看做是企业在将剩余交给员工作为税后报酬之前向恺撒进贡（这里的恺撒是指国家）。但是，一个更现实的解释是商业企业能够低成本地、方便地和可靠地管理员工的定期税收部分，企业能够更好地代表美国国税局来管理他们（相反，雇主可以送定期工资单给美国国税局，国税局能够直接监管税收支付者；它将获得更多印花税）。

还有一个例子是，一个政策一致同意给工人留一些东西以备退休之用。这些雇用工人的组织已经被当做“备选工具”，以便使提留退休金变得更容易，甚或强制性的（有点让我想起了我六年级时的储蓄银行日）。正如我们能够支付自己的收入税一样，我们可以依靠自己的储蓄来提供退休金。如果我们不相信自己，我们可以像圣诞节人们储蓄礼物那样，为了未来而购买养老保险。但是对大多数人来说，将退休金的储蓄和当前所得

联系起来是有意义的。根据收入来源的一个简单的扣缴公式管理养老金储蓄，让雇主做养老金管理的文书工作可以节省管理成本。此外，如果通过大型组织、如同企业雇用我们一样来管理退休金计划，那将更容易获得法律保护。

雇用和促进妇女和少数民族发展的“支持行动计划”是另一个把企业当做社会工具的例子。企业的责任可以看做不存在恶意的歧视，避免无意的歧视。为了故意给予全体残疾群体一些优惠，为了帮助解决一个共同的问题，超越歧视是一个把企业作为一种社会工具的社会计划。为了给予残疾人更多的照顾，为了避免事实上他们做可能的歧视行为，避免使用可能伤害人的语言等等，有意识的行动可能会对企业中的个人有一种教育效果，一种在工作时间之外都将会持续存在的影响，一种完全不同于学校所尝试的方式。

健康是另一个领域，商业企业是成年人惟一合适的代理人。我应该牢记不要将计划定位于职业危害（例如发现煤矿或者工厂使用放射性物质），而应是提升大众健康护理、身体体检、肺结核检查、识别心脏疾病、视力和听力测验、鼓励饮用牛奶的计划或者避免酒精。尼克松政府在 1974 年的《综合健康保险法案》提议，要求雇主提供给员工一份具有综合福利（包括 13 岁以下孩子的眼睛检查）的私人健康保险计划。这个计划把企业作为提高医疗覆盖面的备选工具，与企业已经是退休金计划的备选工具一样，但是原理不同。

源于政府压力或者员工或顾客要求的一个相关发展是对吸烟的限制。为了其他人的舒服和每一个不吸烟者的健康，航空公司重新设定了禁烟区，我调查后发现，禁止吸烟的标牌出现

的频率增加了。毫无疑问，一个紧急的流感疫苗接种计划或者性病治疗利用了这个事实：绝大多数人有一个固定的工作场所，可以被找到或确认身份，许多工作场所足够大，能获得检查和疫苗管理的规模效应，商业企业可能同意鼓励或稍微强迫员工配合并安排时间和提供场所。

其他的可能性更具争议。鼓励爱国和尊敬超出了好的审美标准范畴或者超出了员工和顾客的公民自由的范围（在飞机终点站，我去做礼拜，并没有遇到任何阻击）。为查出致幻毒品而检查小便池、鼓励人们识别瘾君子或者敌对分子、强迫穿衣和理发风格肯定会遇到反对（一些州禁止在零售场所打赤脚，可能不仅仅是出于公共卫生的考虑）。单位和顾客联合抵制，不仅仅州、市和联邦计划，有时候是动机的力量使然。

人们已经希望企业在一定程度上参与鼓励人们选举投票，帮助选民更方便地进行选举投票。如果这被认为是合适的，将要做更多与选举人登记有关的事情。在许多企业组织，可以得到所得税建议；平时下班后有空去做祈祷有稍多的争议。

在美国，非企业组织从事最显著、最自觉、最具家长式作风的社会项目是可能的。武装部队、就业公司和一些监狱就是例子。在其他国家，尤其是欠发达国家，教育、公共卫生和家庭计划已经鼓励工作单位组织或者已经由工作单位进行组织。

在美国，企业通过自身努力去怂勇或者胁迫遵守“公认的”社会标准从来没有获得过普遍的认可。《组织家》（*Organization Man*）揭露了企业自身来界定“企业责任”的丑闻。在企业责任这种标题下，大量的政治权力已经由企业自身来执行，尤其是在地方社区——无意或者有意，可能两者兼而有之。人们很

容易想起一些最招人批评的不动产公司的做法。一段关于美国政治改革和公民自由的历史可以写出整整一章来，用于批判企业自诩的众多责任。

履行责任是一件事情，界定责任又是另外一件事情。企业本身仅仅是界定责任的推动者之一。

管制的两面性

20 世纪 50 年代中期，航空公司最初对劫机的态度与汽车公司对安全的态度一样热心，这是令人难忘的。直到 1973 年强制性程序的出台，航空公司在检查公文包和手提包过程中就非常散漫，即使用磁铁检查耳环、袖珍小刀，航空公司显得总是在应付。（飞行员成为检查的重点对象，但是飞行员不得不飞行）。对乘客不时地密集性检查以及随之而来的队伍堵塞、延误起飞，像是故意破坏检查活动并引发乘客的不满。

多年来通过广告宣传汽车安全显然不够“商业化”。“危险”隐含在对“安全”的关注中，这被认为是唤起对驾车风险关注的乏味的商业广告。此外，关注汽车安全可能导致部分购买者对整个汽车工程抱有一种更挑剔的态度。与愉快的乘车者不加挑剔地购买汽车相比，仔细考察汽车设计、挑剔的顾客让人提不起兴趣。

对飞行安全的偏见，不论是对航空公司还是对飞机制造商来说，是一个更大的威胁。因为数以百万计的人传统上认为飞机是一种不安全的旅行工具。飞机上的开味食品有所帮助，但是飞机旅行要改变大胆和危险的形象，还有许多艰巨的工作要做。

对航空公司来说，很显然，最大的担心是针对自己，部分担心是针对乘客的。与报纸对劫机的报道（特别是没有伴随暴力行为的劫机报道）相比，在机场和机舱看到的身穿制服、全副武装的警卫对飞行的不利影响可能更大。

所以不难理解，这些当事人中为什么航空公司更为沉默。当问题出来后谁应该支付保护措施的费用，谁有最大的利益来减少劫机行为的危害，这是不清楚的。甚至将利益限定为与飞行有关系的人，也一点都不清楚。

考虑一些普通的商业活动中令人担忧的副产品，如倒进河流和湖泊中的有毒物质，掠夺性的采矿，使用让空气中充满硫酸味道的廉价燃料的电器产品。生产者一般拒绝承认他们传播的危害，拒绝承担清除危害的工作或者拒绝为了减少危害而改进他们的技术。在一些情况下，他们有一个明显的动机：由于平民的觉醒，他们担心将会失去生意。在一些情况下他们可能担心，通过联系到有毒的副产品，他们的产品形象会受到损害。尽管在食物和危害之间并不存在物质联系，但人们可能把死鱼和土豆片联想在一起，或者把杀虫剂和被杀虫剂保护的食物联系在一起。

但是，假设由于法律要求每一个人在理发时都带一瓶香波，那么所有在马塞诸塞的理发师的生意将受到影响。假设法律要求所有在加利福尼亚的建筑承包商都要把屋外的防火梯放在新的三层楼房上，那么我们希望理发师和建筑承包商做出怎么样的反应呢?

这个问题没有简单的答案，也不容易猜测；对他们来说，决定很难。后果取决于产品需求弹性，取决于产业垂直一体化，取决于传统定价。强制性的香波可能提高理发价格，从而减少理发

店的生意，或者使得那些安装了洗发池的、给每个顾客洗两次发的理发店的生意增加一倍。当然，法律要求每个人都定期理发，对理发店业务来说，不会看做是严重的干涉。电力产业可能欢迎或者不欢迎对电力产品使用燃料的硫磺含量进行管制，根据电力产业的一体化程度来决定是否将昂贵的燃料产品内部化。

为什么汽车制造商不游说制造昂贵的反污染的汽车配件？更进一步说，在19世纪70年代早期，汽车公司为什么不要求废除内燃机，而直到1980年才废除呢？

我不是提出一个责任问题，而仅仅试图指出我们应该想到企业动机这个问题。在过去十年，“加速折旧”是十分流行的一个短语。据称，汽车公司、电视机和电冰箱生产公司乐于看到消费者在明年或者后年就不喜欢今年的产品了。与联邦法律禁止汽车在十年之后使用内燃机相比，什么可能是比这一禁令更加可靠的“加速折旧”的承诺呢？

几个假说出现了。第一个与需求弹性有关。正如油漆工不能从一个规定刷子宽度的法律中获得好处那样，理发师也不能从一个有关香波的法律中受益，如果汽车成本增加，人们不仅可能会减少汽车的购买而且会减少汽车的消费支出。汽车公司可能担心需求具有价格弹性，强制性的增加成本将导致销售总额的减少。

第二个假说与产业垂直一体化有关。如果法律要求所有的汽车都安装一种汽车厂商不生产的配件，该配件的生产厂商会很高兴，但是汽车厂商不会。法律要求每一个理发的人在最近的杂货店买一瓶香波将增加总的理发成本，对理发店没有好处。法律要求所有房子的内部通风厨在外面刷油漆对油漆工没有好处，除非他们同时给通风厨刷漆。如果汽车生产商生产玻璃的话，对汽车

生产商来说，强制性的安全玻璃是最有利的。

第三个假说可能是传统企业担心新企业的进入。如果它确信外部的燃烧引擎仅仅能够由福特、通用、克莱斯勒和美国汽车公司生产，汽车将永远由现在生产他们的企业生产，内燃机强制性的报废可能出现一条光辉大道*，在不久的将来会使500万辆汽车退出市场。但是假设外燃引擎的最终技术（或者内燃机的其他替代品）如此不同以至缝纫机或者潜水艇的生产者是否会进入该业务是不清楚的。那么，汽车制造商从一种向新进入者开放该行业的新技术中的收益也将是不清楚的。

我没有答案。甚至有一个有趣的第四种可能，那就是汽车制造商没有学会像油漆工、理发师和建筑承包商那样思考问题。他们没有意识到，增加成本的管制常常对企业有好处。

当然，针对反商业管制存在一种强烈的抵触情绪。当政府干预某个领域的生产时，对于被干预的企业来说将滋生腐败，人们对此存在一种担忧，并非总是没有道理。这种态度可能和利润没有太多的关系：人们不喜欢或者假装不喜欢被告知该做什么。然而，人们开始觉醒并怀疑政府管制是否就像它看起来那样具有威慑力。

越来越多的人认识到，企业可能默许这些更多的是惩罚他们竞争对手的标准。一个负责任的企业可以期望他会遵守一些社会标准，但是当他们的竞争对手忽视它们时，会拒绝单方面采纳它们。这里我的建议是，标准，一旦被所有人采纳，并不总是负有法律责任的。考虑到企业利润，经常会增加企业的成本（或者内

---

* 指巨大的潜在的汽车市场。

部化成本）的措施结果证明是中性的或者甚至是有利的。

自愿与胁迫的错误两分法

有时候，很难区分企业自愿承担责任和通过政府法令强制企业承担责任两者的差别。所以一些技术、工具和哲学出现了，超越或者作为这两种相当单纯的、可能是低劣的选择方式的补充。

根据两者的区别提出这个问题并不表示一些商业企业原本应该已经自愿做但是没有做的事情是需要的，所以强迫既是正确的也是惩罚性的。它也表明，不经意地和经常是错误地，商业企业偏好于公开地主动承担责任，他们总是和自然是希望避免被强制性地要求承担责任。

从最后一点出发，一个有趣的替代方法是允许企业强迫他们自己。“互相胁迫，互相同意”，一个由加勒特·哈丁（Garrett Hardin）创造的与人口政策有关的术语，可能对企业有吸引力，企业准备增加成本，但是以只有竞争对手也这样做作为条件。胁迫可以采取政府应大众要求实施的强制性管制的形式。替代地，为了维护公众的利益，政府可能允许一个自愿的可能与反垄断法相冲突的契约式安排。出于同样的目的，法律可能是另外一种安排，它强制性地适用于一个得到大多数人认可的产业中的所有企业（在一些州，零售价格维持可能是一个近似的例子）。

有时候，企业需要一种协调统一行动的能力或者简单信息，通过信息能够协调他们的行动。对顾客来说，电报电话频率的不同可能不足以引起一个管制需求，但是缓冲器的高度则不同。如果一个简单的、可以确认的、容易记住的标准能够给消费者和保

险公司留下深刻印象的话，对于国内的汽车制造商来说，纯粹的建议采纳的标准几乎变成了强制性的。阳光储蓄的最初实施仅仅是那个未雨绸缪时代的公开宣言，每一个人的期望是，如果他们不参加，他们只会使他们自己和他们的朋友烦恼。

法律责任的再分配是另外一种可以作为自愿—胁迫这种二分法的替代方案（在专业的经济学文献中，最近已经有人讨论了）。财产权利和赔偿责任是处理外部性的重要方法。无过错保险是一个很好的、生动的例子。

尽管如此，公共部门领导权是另一种方法。补充一个例子，政府购买权经常能减少总开支，比如说，重新设计产品。政府合约长期以来作为一种实施某种租赁活动的方式，至少部分是成功的。政府可能通过他对那个行业的供应商的管制权间接进入一个产业。不仅这些技术已经影响了汽车设计、座椅安全带、方向信号，而且能够影响缓冲器的标准，要求警车和其他政府车辆、出租车满足新的标准（既然法律保护已经实施的养老金计划，通过改变联邦政府自己的计划为榜样，联邦政府能够帮助改革私人企业的退休计划）。

改变游戏规则是另外一种重要的方式，政府已经重新界定和重构了企业的责任。《国民劳动关系法》就是一个例子。不论是立法上还是法庭上，一种类似的变化可能会发生，或者正在形成的过程中，这种变化源于拥有多个租客的房东的议价优势。

市场运行方案既有自愿因素又有被迫因素。税收是自由决定的，而不是强制性的，是一种灵活类型的胁迫。总而言之，当企业是一个受益者而不是受害者时，津贴是一样的，尽管像

胁迫这样的粗话没有典型使用。税收减免和成本分担安排一定程度上比直接的管制更不具有强制性。

类似地，政府资金支持的研究和开发以及政府提供的产品、服务提供了一种自愿—胁迫主义问题的折中方法。

所以，自愿者和受胁迫者的两分法是不彻底的分类方法。由于许多技术与两者中的任意一类都没有太多的关系，他们甚至不能构成天平的两端。

市场不是借口

有时候，经济学家和被指责忽视公众利益的企业家认为，企业的业务只是交易。通过无情地削减成本和真诚地专注于消费者将购买什么，企业希望从消费者那里挣更多利润。当企业试图做一些正直的事情时，如植树、抑制噪音、设计可以满足审美标准但购买者对此不感兴趣的汽车，结果是提高了价格或者降低了工资或者浪费了一些事情上的潜在红利，这些事情尽管通常是无害的并且通常很有益，但只代表了一部分管理者的想法：如果他代表公众，他认可这些事情，或者他希望被人记住。用同样或者更少的现金而不是家长式统治的方式提供公共产品，受益人常常可能变得更好。

当他高兴的时候，个人当然可以自由花他自己的钱。如果他想要给顾客提供一个物超所值的高质量产品，或者为员工播放音乐，或者以他们不能赚到的工资雇用他们来补助一些团体，至少他消费的是自己的钱，美国国税局仅仅需要避免潜在的浪费。但是当一个大的、公开拥有公司的半自治的经理选择投资

于好的工程时，企业要实现什么的争论将继续下去。在这个过程中，他们不仅花费某人其他的钱，而且纵容他们个人的怪念头。

当企业试图做些好事时，对于他们实际上要实现什么的争论或许是适当的，这种企业要实现什么的争论结果倾向于赞成这样的论点，即所有的商业交易都是公平的，无情冷酷的企业竞争是市场的需要。根据这个底线，如果走捷径的企业过去没有走捷径，他将失去竞争的基础，可能灭亡。企业就是企业，适者生存。正如政府经常宣称的，与选民的热情或者善良的渴望相比，国家的生存有一个更高的义务。正如宪法似乎不支持一些以国家利益为代价的慈善事业一样，有时候，期望公司遵守人们所说的法律体系不现实。

这种观点过度贬低了法律体系。康纳德·洛伦兹（Konrad Lorenz）在他广为流传的《进化》（*On Aggression*）一书中给出了大量的例子，用以说明生物进化怎样反应物种和人的生存需要。一次又一次，行为模式的抑制尽管对个人是有益的，但是对更大型的社区是没有用的。成年狼的神经系统使它不能攻击幼兽。如果这种约束不是建立在狼的神经系统上，那么成年的狼自身绝不能作为一个婴儿生存下来，它的父母也不能存活并生下它。法律体系包括它自己的戒律。没有他们，没有自然的约束，物种就不会繁荣。

还有个概念上的困难是，不管怎样，企业应该仅仅以利润最大化为目标，与我们对普通人的期望是相冲突的。我们谴责那些为了以更高价格销售他们的服务而谎报病情的医生。我们不要期望一辆损坏的车上的乘客愿意花 10 美元让一个路过的乘

客打电话叫人来帮助他们。我们鄙视安装一种使不知情的顾客没有注意到的昂贵的替代性配件的修理工。我们鄙视这个修理工，因为如果我们是他的话，我们不希望我们的孩子知道我们做了那样的事情。个人道德是一笔巨大的社会财富，有助于让我们所有人不会以全世界的净损失、以相互之间较大的代价来获得微小的个人好处。诚实和信任是巨大的社会财富。当洛伦兹把动物的克制特征看做是“道德行为类似物”时可能贬低了道德。[3] 或许我们的人类道德是这些神经学上不能违背的戒律的一个必要的替代物。

问题是，现代的商业企业是否不得不看做一种个人道德溶解于其中的溶剂。我们可以认为人的尊严不能在商业企业贫瘠的空气中存在吗？我们不能要求——或者，如果不要求，则希望——大公司拥有我们认为我们有权力从报童身上找到的同样的尊严吗？

期望出于利润动机的医药企业享有与我们的家庭医生一样的道德准则，这是一个不现实的要求。但是，当一个普通人牺牲收入来做体面的事情时，我们不要惊讶。个人可以表现出情绪化，如同取悦他人那样。如果他们组成企业，是否一定要放弃这种情绪化呢？或许他们并不被鼓励像公司那样有意识地或公开地放弃利润，而原本他们可以按个人一样行事。对企业而言，与其违背法律精神或者欺骗性地利用他人的无知，倒不如迎接激烈的竞争或破产和停业，对企业来说，这难道不被认为是一件体面的事情吗？

责任的分担是困难之一。实施决策的是大型组织内的众多个体。最后承担责任的却是众多的所有者、未知的或者不可知

的股份持有者。对于我们特别欣赏的个体或者小组织中的软情绪，纯粹的组织过程似乎是不友好的。

期望大型组织——组织本身，不同于组织内的个人——作为一个团队，具有我们可以在个体中找到的自我尊严是没有意义的。组织不是个体，既没有同样的优势，也没有同样的弱点。但是，我们或许可以期望组织中的个人能够继续作为个体存在，即使他们是大企业的执行者。对于想要获得关于他们社会责任是什么或应该是什么的建议的管理者而言，或许指导方针恰好是来自他们自身的一种粗略近似。如果他们是组织中的独立一员，那么他们控制的组织所坚持的标准就是他们为自己设定的标准。

第3章

为控制自我而进行的亲密竞赛

你首先会想到女海妖。她能迷惑所有人，谁向她靠近都会被她迷惑。毫无警惕地向她靠近并且听她歌唱的男人，再也无法回家，听到妻儿的欢呼声，让妻儿感到欣悦，因为他被女海妖的旋律迷住了。女海妖站在草地上，草地前的海滩堆满了腐烂的男人们的尸骨。所以你应该径直前行，用融化的蜂蜜塞住你同伴的耳朵，不让他听海妖的音乐；如果你自己也想听，你可以要求同伴们把你的手脚捆绑在快艇上，背靠着桅杆，让他们用绳抽打你。这样你就可以享受女海妖的音乐了。如果你因为海妖的迷惑而恳求你的同伴将你松绑，他们必须把你绑得更紧，更加用力地抽打。

《奥德赛》，荷马，第12册，第39~54行。里士满·拉蒂默尔翻译

我不能确信是否有更多的人在新年而不是这个季节的其他日子看足球，但我确信，有更多的人在新年戒烟了。坚定的决心并不像在上一代人中那么普遍受重视了，但我们中的一些人的确需要获得尽可能多的帮助。新年对于做个决心进行新的开始似乎是很有益的。

对于大多数人来说，“尽可能多的帮助”还是远远不够的。尽管很多人在新年下决心，但1月份也是累犯者的季节。不过，相对愚人节那天来说，还是有更多人能够在这个季节抛弃旧的习惯从而获得成功。从经济学（作为一门最直接地研究关于选择的科学）的角度而言，这些情况很值得研究。为什么对我们大多数人来说，决定去做已经决定要做的事情或者不做已经决定不做的事情——比如友善地对待家人或者自己的指甲*，开始锻炼或者戒掉咖啡，关掉电视或者安静下来写些针对公众兴趣的文章——无论事大事小，都那么难呢？新年这个日子到底提供了哪些帮助呢（尽管这个帮助并不大）？还有没有其他时间、地点或者更好的策略可以供我们运用，以便使我们的计划可以走上正轨呢？

每年新年，人们通常会下定决心有规律地存些钱，为下一个圣诞节做好准备。有些人在存款方面有些困难，为了帮助你克服这个困难，身边的银行为你设计了一个巧妙的计划，即所谓的“圣诞节存款”计划。在这个计划中，你必须在每年11月份之前的每周都有存款，到11月份，所有的存款和利息就都可以花在圣诞节上了。有时，并不能得到像一般的存款那么多的

* 不习惯性地咬自己的指甲，下文将会提及。

利息，但人们愿意接受这种低利息的方式，因为比起普通存款，这种计划更好地保护了这些资金。普通的存款不会被抢劫、挪用以及破产，即使遭受损失，也会有保险公司的介入；不过，这里有一个银行无力防范的掠夺者，那就是你自己。而对于一个“圣诞节存款”的账户，银行设立了一个正式的关卡，来保护你的账户免受来自你自己的掠夺。

一些人在填写扣缴所得税的表格时欺骗他们的雇主，如少报赡养费。美国国税局每年拿到的比该得到的更多——这是纳税人免费给的一大笔钱。纳税人可能在4月份会得到一些退款，这对于纳税人来说是一个小小的安慰。

很多人总是想些小技巧使我们去做应该做的事情或者不去做已经许诺不做的事情。如我们把闹钟放在房间里，因此，如果不起床，我们不能关掉它；为了避免瞬间的诱惑，我们把东西放在我们看不到和摸不着的地方；我们屈服于一位值得信赖的朋友，由他来警告我们摄入的卡路里是否太多，吸烟是否太厉害；老喜欢迟到的人将自己的手表调快以使自己不迟到。我听说有家公司9：30就要求员工报餐订菜，到午饭时只提供订的这些菜，而这个时候人最没有食欲。不过这些食物是在食欲最强的时候消化的。更为出格的一个例子是有人把下巴绑起来绝食。

有时候，从人们的行为举止来看，他们好像有两个自我，一个想要健康长寿而另一个却喜欢吸烟；一个想要身材苗条而另一个却想通过甜点使之健壮；一个渴望通过读亚当·斯密有关“自我控制”的文章（出自《道德情操论》）来提高自己而另一个却宁愿看一部老电影。两者要想达到和谐统一，就不断

会有纷争。

在童年时，我看过一部关于海军上将伯德南极远征的电影。伯德在孩提时，为了忍受寒冷使自己变得更坚强，他穿个小衬衫就走出了家门。我被他这种精神深深打动了，决定晚上睡觉时只盖一条毛毯，甚至更少。这个决定是小孩的一个充满信心的自我做出的，而另一自我晚上却被冻醒了，因而不得不重新取回那一床毛毯，并且埋怨起要揭掉毛毯的那个自我，决定第二天再也不学他了。第二天睡觉时，那个信心十足的自我同样梦想起那部南极远征的电影并且决定不盖被子。我每天都这样下决心。

如何思考这些理性的消费者呢？我们都很了解这些消费者，而且我们很多人就是这样的消费者。比如说戒烟的人恨起自己，把烟掐掉，并发誓不再冒使自己陷入肺癌而且孩子成为孤儿的风险，可是过了三个小时，他又在街上徘徊，寻找哪家商店可以出售香烟；比如正吃高能量中餐的人知道吃完就会后悔，真后悔，他不能理解自己为什么老是不能控制自己，下定决心晚餐一定要吃低能量的食物来弥补这个过错，但到了晚上又吃高能量的晚餐，然后又开始后悔；比如有人痴迷电视，也知道明天一起来就会为没有准备重要的会议而出一身冷汗；再比如有人会因为发脾气而使陪同孩子们去迪士尼旅游的计划泡汤，可之前他下定过决心，当孩子们再干那些他预计他们会干的事时不再发脾气。

用偏好、价值、选择、决策、效用、福利和理性的语言来描述这些行为，在理论和政策研究上是否有意义呢？我们可能会怀疑新古典经济学的个人功利主义这一理论基础——幼年小

孩、老年人或丧失能力的人已经足以让这一理论基础受到质疑，再考虑有教养的成年人，更是觉得他们作为消费者的行为与新古典主义的理论基础很不符合。或者，大家可能像我一样，感兴趣的是弄清事实的真相到底是什么，这些明显与理论不相符的行为到底意味着什么。然而，我们往往想办法使这些行为用一个理论进行统一的解释。如果的确能够注意到，一个标准的消费者要有稳定的价值观、知道自己的价值、具有合理决策以满足自己价值观的能力，那么可能存在一个对于我们很多人来说可称为自我管理的问题。

非自我治理的消费者

经济学教科书的一个显著特点就是消费者是一个单一的个体。企业主也是一个单一的个体。十年前，理论家开始认识到，一个董事会或公司的一群职员并不会像单个人那样进行决策，更不会像拥有整个企业或只拥有部分股票的单个人那样决策。仅有“家庭”这一组织最近才被考虑为一个多元决策单位——处理所得税和家庭福利时，人们总是会想到家庭是一个多个体单位。研究社会选择关系的理论家常常运用一个政治系统或一个董事会作为模型，却很少用普遍存在的小社会——家庭——作为模型。家庭是一个收入共享、消费共享、福利共享的单位。他们靠共同的收入生活，共用同一间浴室，并且互相关心对方，毫无疑问，理论忽视了家庭。家庭使事情极大地复杂化了。

不过，不仅仅只有家庭从整体上看不能像一个单一思考的个体一样行动，也许一个普通的男人或女人也不能表现出像单

一思考的个体一样。刘易斯·托马斯（Thomas Lewis），《细胞生命的礼赞》（*The Lives of cell*）以及最近出版的《水母与蜗牛》（*The Medusa and the Snail*）的作者，给我们灌输了一种思想：我们身体所有独立的功能被一个无名的细胞创造物所操纵，不知道它是否属于我们的一个部分，但是，如果我们知道了它是属于我们的一部分，我们也许会憎恶它。《伊甸园的飞龙》（*The Dragons of Eden*）的作者卡尔·萨根（Carl Sagan）暗示说，人脑的两个半球反映不同的进化路径，各为我们提供一种领会我们周边小世界的途径。我认为当时我这样写时我是清醒的，但是科幻小说暗示，我们没有方法来决定我是在睡觉还是在做梦。精神分裂症、催眠状态、健忘症、昏迷状态、麻醉都暗示，任何像人脑一样复杂的东西，特别是进行了繁琐设计的东西，或者并非人为设计、但在我们还是爬行动物时就已经开始形成的东西，都会表现得不像一个单一的人。事实上，它有时会产生一些不属于我们记忆的东西，或者产生身体中化学激素方面的改变，至少立刻使我们成为“其他的人”。我记起我妻子生我们第一个小孩时使用了两小时的硼化钠——这种药并不能使我的妻子疼痛减少，但可以使她日后忘记这种痛苦。我也感到奇怪，当我知道了这种药的作用后，妻子生产前我就不担心她会疼痛了；妻子生产后我也记不得她那时有多疼痛了。

因此，人们好像可以不是有着独特的身份、价值、体验、记忆、感知的单一个体，并且上述特征总是保持延续性，我们不应该对此感到惊讶。也许为了某种目的，我们中的每个人都像两个甚至多个不同身份的自我，不是像健忘症和电击疗法那样连续地变化，而是通过不断变化来影响一些决定，这些决定

既不被长期的承诺所束缚，也不被短期的承诺所束缚。他们显得与个人命令系统并不和谐一致——并不像那个梦想南极洲的不怕冷的勇敢男孩一样那么坚持自己的决定。

有时候，很容易知道哪一个是哲基尔医生，哪一个是海德。喝酒而变得讨厌的人，或者醉酒后几天还嘀嘀咕咕的人；不断决定要求增加工资但从来没有勇气去说的人；为了一点社会交际而进入赌场的人，他们会失去比以前更多的东西，会为弥补过错而犯更多的过错，损失了钱不说，还要受到精神上的创伤。所有的一切似乎都表现为不平等的一对：一个正直的自我和一个随风飘的另一个自我。但是即使这一个评价是公平的，判断一个失去控制而冲动的人的本质却是很不容易的。比如单从一个人愿不愿意把大衣让给一个寒冷的酒鬼或者愿不愿把钱包里的钱全用来拯救陆军并不能判断这个人是个怎样的人。注意心脏健康的人，参加午夜狂欢前按照医生的嘱托坚持只吃了 2 000 卡路里：再多吃就觉得有个执刑官或者自己的良心会阻止自己。从这个例子看来，似乎“好的自我”在掌控着他；不过下面的例子往往让我们捉摸不透人们到底是被哪一个自我所掌控：一个出于虚荣心而想成为影视界明星的人，想通过忍受饥饿来变得苗条，但她一会儿觉得大吃大喝如入地狱，一会儿又和一帮好友大吃大喝起来。许多人已经尝试帮助某人从“严肃的统治”* 中逃脱出来，这种统治不仅建立在不合理的基础之上，而且其结果也令人窒息。我仍然想不明白的是，如果南极洲的梦想真能变为现实的话，我会更能抵御寒冷，而且谁都会为不怕

---

* 内心控制结构（command structure）体系所形成的统治。

冷的自我的决定影响了另一个自我而感到高兴。

“心有余而力不足”，那也许可以充分解释贪食、乱性、海洛因上瘾以及抓出的寻麻疹伤痕，但并不能解释电视上瘾、赌博、拖工、发脾气或缺乏动机进行快速阅读、多与孩子们相处等等。后面的现象并不是心有余而力不足——反而可能是力有余而心不足——心和力这两者总是相互交替着偷懒，而不总是保持一致。心，就像一个可爱的父亲（或者严厉的父亲），能够与周期性捣蛋的那个自我或者分离开来，或者独自安顿下来。此外，在避免或者超越“精神”的计策时，“肉体”经常像一个坚强的“精神”一样机灵。想起别人对我们很不忠诚会让我们感到痛苦和不适；事情已经过去才有采取大胆行动的“精神意愿”，这可能表明，当危险已经过去或者并非迫在眉睫时，人们才会显得有些勇敢。

有模型表明，这种两难选择将使两个自我或者多个自我难以与单一维度的经济分析相融合。一般经济分析的维度是指时间偏好——也就是比较未来和现在、很远的未来和较近的未来、疏远的和亲近的以及永恒和短暂的价值的折扣率。过量饮酒、不由自主地又点燃香烟、又开始吃粗制滥造的冰淇淋等正是用很高的利息将未来打折。12 月下旬决定在 1 月份的每顿早餐前开始跑 3 里路，这种决定是由于偏好未来而决定的。这里，从现在开始的二三十年，利益是死亡率的减少，这和减肥是一个道理。在 1 月份的早餐前没有起床运动或者 1 月 10 号的晚宴吃了 3 500 卡路里的人，事实上已经更换了自己的折扣口径，他今晚以及今天早晨的行为低估了后 20 年的价值。

对于那些“活起来好像没有明天”的人来说折扣方面的研

究是很有帮助的。经济学的教科书中说，我们可以在海底种植香蕉，只不过代价很高——可以说无限高。但是完全不为将来着想的人、闭上眼睛不管未来的人（特别是当未来不是十年之后，而就是在明天——他违背了决定，明天就会遭受家庭和朋友们的反对，明天他就会懊悔），比如狂乱地抓伤寻麻疹的人，这种人的时间折扣率将为每小时100%或每分钟100%，这比一年的折扣率大得多，以致无法计算。一个决定在早餐前跑3里路的人，到底是在预期着年老后会有良好的健康，还是他这会儿忘记了每天气喘吁吁坚持30分钟有多不舒服，我们不得而知。

自我管理的艺术

“经济学”这一词来自拉丁文“oeconomia”和希腊文“oikonomia”，意思是家庭的管理（“oikos”意为家庭，“nomos”意为管理），在它的变体中仍然有经济的意思，我建议将“自我管理”的科学和艺术的一部分引入到经济学中来。也许我们可以把拉丁文的“ego”（意为自我）和希腊文的“nomos”连接在一起，从而构成了“egonomics”* 这个单词。我不知道这样一种构型属于什么范畴，我只对可能叫做“策略”的“egonomics”的那部分感兴趣——也就是有意识地处理某人自己的行为，特别是某人有意识的行为的那一部分。我的同事大卫·海明威（David Hemenway）说“没有你自己”，这是一个重要的箴言。

---

* 可译为个人经济学。

我认为，如果将自我管理的方法与某人尝试管理另一个人的方法进行对比，我们可以从中得到帮助。另一个人是指与自己有某种关系的人。如果我们把自我管理的原则和策略看做与管理有亲近关系的其他人一样——比如说像处理父母和孩子、老师和学生、传教士和皈依者、师傅和学徒或引导者和跟从者的关系一样——这样会使得处理某人自身行为的许多技术、信条和战略变得不那么神秘，而且让人感到熟悉。

战略性的自我管理就是像管理别人一样管理自己，这里并没有什么神秘和深奥的东西。为了强调我正在处理世俗的事情，而不是试图问"我是谁"这个深刻的问题并给出答案，我们来谈谈吸烟、喝酒、吃喝玩乐、赌博、慢跑和拖工之外的例子。比如，你将怎样对付一个在睡梦中乱抓的孩子呢?

通常，乱抓被认为是功能障碍。不管是寻麻疹、鸡瘟疫、蚊子咬伤还是沾了有毒的常春藤，医生们都担心他会被感染。我们大部分人，特别是父母，已经观察到，狂乱搔抓停了一会儿后又会奇痒无比。我们中的许多人都要学会抵制这种搔抓的诱惑，但睡梦中我们做不到。

连指手套为我们提供了一个解决方案（将手指平行绑好也可)。假定他不是一个小孩而是你，一旦你睡着了，你很可能也像小孩一样乱抓。如果你自己没有想到连指手套，医生会替你想到。也可能将你的手系在床柱上（如果你没有任何连指手套，这种方法比让你乱抓要好)。在一个孩子手上带上连指手套是为了使搔抓无害，或者为了同样的目的，你在自己手上也带上连指手套，这两者似乎毫无区别。在每一种方法里，总有人在睡梦中不能克制自己不做不该做的事情，比如不能克制搔抓。像管理别人

一样管理你自己，是一种无处不在的技巧。

自我管理是不是无处不在呢？大多数场合，包括很重要的场合，都需要它，说也说不完，我一列清单，读者会发现有更多可以列进来。管理自己的行为的确存在问题，比如会存在这样的情况：在控制过程中，“管理者”并不能很好就位（特别在当管理很有问题的时候）。这时，管理另一个自我（或者没有自我）的情形就像自己管理另一个人的情形，尽管不完全相同。

我的兴趣集中于研究有意识的行为。这里惟一的教条是，行为应该被描述为自愿的、有意识的。通常，点一支香烟会被描述为自愿的和有意识的；接受别人的第一次敬酒、订购点心、买一件昂贵的珠宝而使售货员感到高兴、或为防止别人发怒而同意接受一件艰巨的任务都被认为是有意识的。狂怒并不是自愿的和有意识的；咬手指甲，懒散地摆出不雅观的、不健康的姿势，半夜时把闹钟关掉因而错过了起床的时间，雪上刹车（刹完车就知道错了），等等，都是无意识的。在接受审问时转移别人的视线可能是有意识的和自愿的，但脸红也许不是。不通过训练就可控制手上皮肤的“电路”，这也许是不可能的。我认为，用意识和行为分离的思想来处理那些无意识、非自愿的行为，包括涉及到物理、机械以及情景控制的行为时，我们会发现，这些行为事实上无疑是自愿的、有意识的行为，根本不能小看。

人们经常提及睡眠，比如我提到的在睡眠中乱抓的情况。此外还有很多情形，比如解除绷带、婴儿窒息、在暗礁处徘徊、打鼾、讲话（发出噪音或传递信息）、梦游症（尽管最近40年很少了）等等。睡着的时候，不去按照什么要求进行自我控制

是一个重要的现象。听到闹钟响（或婴儿的声音或入侵者的脚步声）就起床，这是要克服很大惰性的；醒后要保持清醒也要克服惰性。太累而不能睡的时候，人们可能自愿地或者有意地睁着眼睛睡觉——这时候很多事情悄悄发生了，比如哨兵开枪鸣警、垃圾突然燃烧起来、巡逻的人擦肩而过、婴儿被扔在一边没人照料、工作积累了一大堆，而睁眼睡觉的人全然不知。

惊慌是另一个常被提到的情况。公共场所的门现在都有恐慌时特备的开关；马被蒙上眼睛后才被引出着火的牲棚；酒精或其他镇定剂在战场上通常被用于促进勇敢和在航空公司中被用于保持镇定。卡尔·萨根认为睡眠能使生物体与危险意识隔离开来——这种危险意识可能导致惊慌、呼吸困难者呼出更多的二氧化碳气体。

我知道人们都使用镇定剂来防止怯场，这些镇定剂在药店有供应，在宴会前也会提供。阿尔伯特·爱德华·魏格（Albert Edward Wiggam）写了一本书，叫做《有教养的人的标志》（*The Marks of an Educated Man*）。当我还是一个追求上进的小男孩时，我就读了这本书。作者受威廉·詹宁斯·布赖恩（William Jennings Bryan）的启发，非常想成为一个演说家，就像我非常向往探索南极洲一样。起先，他面对观众时会怯场，尽管这种局面仅仅持续一分钟，但不是所有的观众都愿意等一分钟。他就用一个故事来开始他的每一场演讲，这个故事他记得滚瓜烂熟，以致他在睡梦中或在忙于其他事情时也能把它叙述出来，他希望在怯场时也能记起这个故事。当他讲完故事后，听众们哄堂大笑，他也由此清醒起来，可以继续演讲了。自己的努力换来了如此荣耀的时刻，他对演讲事业充满了信心。

再来看看恐高症。尽管在山路上驾车行驶不会有恐高问题，但如果是我把你背到一个悬崖边，我可能必须把你的眼睛蒙上，即使我没有想起的话，你也可能会给自己蒙上眼睛，因为这时就有了恐高的问题。这跟奥得修斯的水手在他们自己的耳朵涂上一层蜂蜡一样。

心不在焉是一件可笑的事。心不在焉地把线系到了别人的手指上时，那时还以为是系在自己的手指上。我们所有的人都必须在会场里将手腕闹钟或寻呼机关掉，否则有一个人的闹钟或者寻呼机响起，几乎所有的人都会不由自主地以为是自己的在响。很多人常常用完了他们的煤气后还不充气，尽管它们周围有很多煤气站。

愤怒，往往发生在因一时冲动而做错了事的场合。从1数到10是一个能够用于许多情形中的原则，既可用于自己也可用于别人。人们通过很多管理手段来消除恐惧感。比如第一次从一个高甲板上跳入水中，比如从膝盖上拔掉带有四寸长针头的流体注射器，这都需要引入某种手段消除恐惧感，否则就会引起愤怒。

这些自我管理的问题常常发生在两个或者更多人当中。想想傻笑这个现象。如果某个人在一场演讲中打喷嚏，我认为这种打喷嚏行为不属于我们讨论的范围；如果有两个人在会场说悄悄话，我会认为这是一个坏习惯、是管理不妥的问题；但是，如果两个孩子每次在他们对视时都会哈哈大笑，这可能会变成异常兴奋的歇斯底里，一旦开始了就无法控制。避免让他们相互看见会有所帮助，让他们不坐在能够看到彼此的地方更有帮助，不过，最好是让他们不要在同一个场合出现。当我和一个

小组聚在一起观看并研究《玛丽·泰勒·摩尔秀》中的“咯咯笑的小丑”这一节目时，观众中发出了20分钟无法控制的傻笑。我确信，如果我独自看这个节目，我将会控制自己不那么傻笑。

刻板的情形

设计一个模拟真实情况的科学实验有助于我们阐述个中道理。假如让一个人遭受5分钟的疼痛，而且无论他怎么做，这种痛苦都将持续5分钟；如果他没有制止这种疼痛，他将继续遭受额外25分钟的疼痛。在第一个5分钟之后，他能用拳头敲打按钮来阻止疼痛。如果30分钟结束之前他敲打按钮阻止了痛苦，那么这个过程将在以后的每天重复进行，直到他不采取任何措施就能忍受连续30分钟的痛苦，只要他能做到这一点，那么就可以让他结束这个实验，不再受痛苦。疼痛要尽可能的大，不过不能让他疼得没有力气敲打按钮或者记不起按钮在哪里。如果有必要的话，可以训练他如何敲打按钮来阻止疼痛。

我们可以观察到三种情况。第一，出现了“目光短浅者”，我们中的很多人可能都是这样。这类试验者在开始的5分钟内忍耐不住要敲打按钮，因而不得不又遭受额外的25分钟的疼痛。

第二，如果我是那个试验者，而你是我的朋友，你帮我控制按钮，任凭我怎样挥舞拳头你也不管，直到满了30分钟你才断开按钮。这样，忍受了30分钟的痛苦后我即可获得自由，事后我会很感激你。

第三，如果这个时段内的任何时间我自己能够断开这个按钮，使自己遭受整整 30 分钟的疼痛，我期望自己会这么做。我希望我能做到，而且只有我最厌恶的敌人才会及时连通按钮，以致让我遭受下一次疼痛。

其实第二种情形更加真实。这里预先设定了这样的情形：宁愿死去也不愿忍受痛苦而活着。更令人伤心的是，执行这一决定需要恳请他人的帮助，而且要背叛自己先前的承诺。我要求你预先了解，如果特殊情况降临到我的头上，我将会死，你不要去管由于我畏惧死亡而产生的任何思想变化。如果我变得害怕死亡，你将不会让我这样恐惧下去。面对这种问题，我们不明白哪一个是真实的自我。这里有两个自我。其中一个是占主导的自我，它做出安排、给出指示并警告你不要注意另一个自我——在我要死的时候才站出来并用我的声音说话的那个自我。我们是如何讲述的，你又是如何讲述的——说的这些到底是事实还是神经错乱的谎言呢?

这是个关于什么是真实性的问题。在饮酒、吸毒、吸烟、过度饮食成瘾的人含着眼泪恳求你满足他的需求的时候，我们会想起他曾要求过你不论在何种情形下都不要理他，这时我们不知道究竟哪一个是真实的他。事实上，他越是疯狂地恳求，你越会认识到，如果满足他的要求将会使他的这种折磨更长。

尽管在这个时候我仍然想死，我可能还是需要帮助（我并不相信你会屏住呼吸然后死去，呼吸的强烈欲望必将战胜死亡的愿望，不管你喘过气来后有多么后悔）。因此，我提出了这项技术。很多人将会死于一场特殊的意外事故，这是一个巨大的打击，这个打击会使人卧床不起、口齿不清、面目全非。因为

恐惧或侮辱，一些人可能希望死去，一些人希望减轻处罚，因为没有人希望将处罚强加于家庭。假设发明一种诊断性器件植入大脑中，万一大脑出血，即可检查它的严重性，如果出血引起的麻痹在最低限度之下，可以不管；一旦超出最低限度，立即发出警报。有了这个设备，我不需要用手就可以结束自己的生命；你不需要帮我，也不要试图阻止我；医生不能救我，也不需要尝试着救我，因为一切都是提前安排好了的，都是自动的。

我猜测，这项发明将会吸引我们中的许多人。我还猜想，如果这个器件仅仅在发生了事故时才能由当事人激活，其吸引力会要小得多。

管理技术和道德素质

我所讨论的情况，包括那些构想的情况，都是有历史背景的。它们将提醒我们：人们在进行训练、控制、自我激励以及采取行动方面存在问题，这并不反常、陌生，也没有什么神秘和无法解释的东西。比如，将他们自己与刺激物隔离出来；使他们丧失注意自己行为的能力；改变行为奖惩制度；服从其他人的管制；在内心控制机制已经变化或者很容易改变时放弃自己做决定的权力（因为这时往往会做出让自己后悔的决定），等等，这些都并不神秘。显然，一个人酒后一个小时之内会变得更加大胆，这段时间内进行决策常常会看错问题。一个没有喝酒的人在决定是否吃巧克力甜点或者抽根香烟时，相对于已经喝了一小时酒的人，他的头脑要清醒得多。这和拒绝给一位正

在尝试戒烟的朋友递上一杯酒是一码事——血液中有一些酒精会让他对尼古丁更加喜好，同时对长寿与否的问题更加置之不顾。把钱放在家里以防备路上的小偷、讨债的人或需要贷款的朋友，这与把钱放在家里防止消费诱惑也是一样。

这样看来，自我管理方面的利益是显而易见的。有许多策略和技术被应用于影响和约束其他人的行为，有些是成功的，有些不成功，我们对此比较了解。在许多领域，从孩子训练到军事训练、学校训练、宗教训练、运动员训练和照顾病人的训练、管理假释犯以及通过书本或电影可以获得有关间谍训练过程的一些感受比较了解，例如，在严刑审问下，他们不能失口说出审问者不知道的人的名字，或者，在审问者使用酷刑的时候，他们不能写出可辨认的签名。

我所谈论的内容不同于一般所谓的自我控制和自我训练。我没有谈论内心力量的发展、性格、道德素质或宗教价值的改变，我也不是谈论由吸烟、喝酒、破产的事业和败落的家庭而导致的肺病、心脏病、肝病以及由于放弃高血压治疗、玩牌、看电视等自暴自弃引起死亡率更高的医学问题。

一些不同的特点

这是个讨论自我保护策略是否普遍存在的问题。这不同于把重心集中在特定的问题上的做法，因为这不是要阐明一项一般原则，而是为了处理手头有危害性的问题。为做到这一点，应该依照相应的维度找到一个系统分析习性和弱点的方法，这里可能要涉及到受害者的脆弱面、时间、发生的环境、事件过

程中的信息、通讯情况以及组织情况等等。

我并不了解如何分类不同的习惯和成瘾行为，仅能想起一些分析的维度。

1. 习惯、成瘾的时间渐进性。能够根据这一维度做如下分类：（1）随机发生、不可预测、但并不是连续发生的行为；（2）循环出现、形成一个发作、疲惫和恢复的自动心理循环周期的行为；（3）连续存在、既不是逐渐减弱的也不达到某种令人惊讶的程度的行为。

2. 何时开始上瘾或何时发作。这里的区别并不明显，只不过有一个大小的次序。发作的事件包括接受建议、接受诱惑、屈从、决定采取行动等。这里关系到要多长时间可以使当事人屈服，使警告得到回应，使救助得到动员。抽一支烟的时间是数秒或数分钟，要依当事人最近可在哪儿获得香烟而定；喝酒的时间是数分钟到数小时，要依据想喝酒的人是在家里、在街上、在工作还是在网球场、是独自一人还是和其他人一起、酒是否随身携带而定。搔抓需几秒的时间；吃东西需数分钟或数小时；此外，吃东西时饮酒所需的时间依赖于某人是在高速公路上开车还是坐在他自己的厨房里，如果仅仅是吃土司面包，那么花费的时间仅仅在几秒钟之内。

这里要分析自制和忍耐是不是一回事。一个人经常能够果断地放弃锻炼，除非正在山腰上远足或远离海滨划船。不过，放弃了锻炼还可以重新开始。当你跑几里路时，你可以在一里时或一半时放弃，而且几秒钟后又可以回到这个跑道上，这里没有什么不可挽回的损失。而不抽一支烟却会是一件很难的事情。

3. 预兆时间。如果早期就有发作的症状以及预警的信号，那么采取保护措施对受害者是有用的。

4. 还可根据物理特征对强制性行为进行分类。重量和体积、轻便与否和是否私秘都是有重大意义的。携带香烟比携带咖啡壶容易得多，在运动外套里携带烟斗和烟草比在男士的晚礼服中携带更加方便。需要台球场、游泳池、投币机器、电唱机、电视、西洋象棋盘、纸牌桌子、一张床、一条长椅子来满足偏好的人就不像爱抽痉、咬指甲、抓湿疹的人那样可以随时随地满足需求。

5. 钱是非常重要的。海洛因太昂贵而不能常用；对最好的白鲸鱼子酱或最稀有的香水上瘾的人与对巧克力上瘾的人相比是不同的。实际上，如果香烟与古巴雪茄烟一样值钱的话，那么几乎不会有什么人去吸香烟。

6. 对于那些不合法或不被允许的沉溺行为，能否提前观察到是很重要的。一对不能忍受争吵的夫妇可能会选择呆在不同的公司。没有酒的午餐是为了避免有人喝醉的风险。法律或者社会状况与行为的可观察性之间是有微妙关系的。

7. 还可通过“伤害力”来分类习性或沉溺行为。危险或损害是一种积累效果还是瞬间效果呢？比如吸烟，可能是累积的总数决定了肺癌，也可能是当时烟气的排放量决定了一氧化碳的危害程度。来自酒精、驾驶、斗殴、虐待孩子这些行为的危险指数是潜在的，而肝脏、胃部或喉咙的损坏则是累积性的。累积的危害可能是连续不断的或成直线形的，也可能存在一个最低限度和最高限度，低于最低限度时这个习惯是无害的，一旦高于最高限度，则是完全有害的（这与核辐射或煤燃烧排放

物会导致癌症是一样的)。

潜在的和累积的危害都有一个“衰退率”。如果一吸烟者在50岁时戒烟了,与那些持续吸烟的人相比,癌症或心脏病的危害是否会减小呢?或者说已经造成的损坏就不可挽回了呢?如果的确是减轻了,那么它是迅速减轻还是缓慢减轻,是接近零还是一个折中的水平,是直线形的还是成指数关系的或者其他形态的呢?显然,热量、胆固醇和烟草在以下方面是显著不同的:它们产生积累效应和瞬间效应的时间差别可能是数分钟、数小时、数星期或数年不等。瞬间的醉酒在数天内是“瞬间的”,而在数小时的1/4时间之内却是“累积的”。血液中酒精含量减退的速度、酒瘾消退的时间长短,可用来判断这是瞬间效应还是积累效应。从热力学规律来看,或者依照增重或减肥的人的检验来看,卡路里导致重量增加是个积累效应;不过在一年训练六个月而其他六个月休息的运动员看来,节食与体重减少是同时发生的,这里不需要积累效应。

8. 习性是自我维持的还是自我恶化的。在沉溺行为与痛苦的强度之间有没有互相反馈的情况呢?根据许多报告,戒烟会使得烟瘾减少,但是不会立即减少。对某些人来说,在数天里能测量出一个半衰期,而对其他人来说,可能要数星期或数个月;对一些人来说能减少到零,而其他人却保持原态。一个相关联的问题是,如果行为又恢复了,那么习惯再次形成的速度如何呢?虽然不是全部,但有些吸烟者,戒烟后不久又回到了以前的状态。从来没有报道说,已戒烟的吸烟老手再次吸烟会像新手一样。因此,我们要区分两种时间范围:一是放弃了某些习惯后断瘾症状消失的时间范围,一是所有影响完全消失

（如果真的消失）的时间范围。前面对酗酒者进行“饮酒控制”的讨论就涉及到这些不同的时间范围。

9. 意识。这是一个很模糊的概念。每个吸烟者吸烟时都是有意识的，但是吸烟者在点香烟时却是无意识的。他们什么时候点的香烟，从哪里找到的火柴，在“清醒的时候”他们也不知道。这不像皮肤痒那样，人们在任何时候都可以无意识地挠。香烟至少可以扔弃或不购买，因此，在戒烟活动中，人们不太可能会无意识地吸烟。白日梦是一种不太顽固的习惯，且通常是无意识的。因此，身体姿势、说话习惯、化妆品使用和其他怪癖都可能只是无意识的，因为这些行为随时都会出现。我们需要用术语来描述正在有意识地发脾气但不知道自己正在发脾气的人。失去控制的人被指控为失去了意识，而且说他现在与他的一般行为不一致，不过他回答说，情景正需要我这样去做——大为光火地呵斥小孩，责备服务员、司机，使劲锤打正在修理的家具或者疯狂地快速开车——他可能说，这都是“有意”的，不过他不知道这些行为对于当时的情景而言并不适合。

问题的大小

如果认为我们的主题是经济学的或类似经济学的一部分，我们就应该像经济学家那样反问，问题是大还是小，如何去估计它们的大小呢？浪费两三分钟时间读连环画、采集表皮细胞、卷个发或其他强制性的美容行为引起的不适，这些小事情能与关节炎之类的伤害列在一起吗？或许这是一个与健康或生产力有关的很实质的问题？

可从吸烟现象来探讨危害的大小问题。吸烟所带来的严重后果是心脏病和肺病。人人往往这样估计吸烟导致过早死亡的社会代价：花费太多，吸烟者以及关心他们的人都要承担这个费用；不过社会其他市民并不需要承担这个成本，因为慢性病的影响并不大——不管这些慢性疾病的费用是公共医疗开支还是通过绿色通道支付的准公共开支。这不仅仅是把人们在花销开始变大之前就剔除出绿色通道以及医疗名单，而且是在人们已经为社会安全做出了大量贡献、还没有什么收获时就对他们置之不顾。当孩子们已经长大，他们死了，也没有给家庭留下任何福利。为了挽救肺癌，除了镇痛之外，没有其他的方法。根据历史规律，最少在男性受害者中，它会发生在一个特定的年龄段，了解到这一点有助于将成本减到最小，从而最大化其他公众的财政利益。因此，为了评价烟草所呈问题的特性和大小，我们应该计算出吸烟的人数（不吸烟但遭受了“二手烟”的影响，还有些人被吸烟者睡着时引发的旅馆大火烧伤，但这些并不足以使吸烟成为一种重要的“外部性伤害”）。

美国和英国的调查表明，大多数吸烟者已经尝试戒烟了。外科医生在两年前就告诫人们吸烟是有害的。几乎每个人都知道这一点，如果有一些方法能使香烟安全地放在人们拿不到的地方，而且人们愿意这样，我猜测大多数吸烟者将会拒绝抽另一支烟。为了这种可能性他们愿意付出多大代价呢?

几乎没有人认为这会成功。20 世纪 30 年代的戒酒运动以及 70 年代的戒除大麻的运动都没有给我们什么信心。反对这种禁令的人将会组织一个非法香烟交易市场，没有人能想出查禁这个市场的方法。一旦有这样一个市场，原本赞成这一禁令的吸

烟者将比以前更难戒烟。尽管这种禁令得到了全体一致的赞成，还是会有人偷偷地留下一些香烟，还是会有人购买。这可能是一个黑市。当然，不希望这个市场继续存在的人会举报它。

假设有一个戒烟——甚至可以戒掉吸烟的欲望——的可行措施，它既没有痛苦，也没有任何对身体不好的影响。这个措施对于 5 000 万吸烟者以及 3 000 万虽已停止吸烟但有可能重新吸烟的人来说有多大价值呢？设想这样一个市场，3 000 万个消费者需要这种无痛苦又可靠的戒烟措施来戒烟，或者不让吸烟行为反弹。如果想戒烟的人的吸烟量与希望继续吸烟的人的吸烟量一样，那么这 3 000 万想戒烟的懦夫（必须借助外在措施才能戒烟）会在香烟上每年花费 100 亿元。如果吸烟者再抽 15 或 20 年，以每年 4% ~ 10% 的折扣率来折扣他们将来的利息（调整通货膨胀之后），在最低限度范围内估计，大约有 1 000 亿美元。最低限度的意思是指仅仅估计了节省下来的开支。

我们可以猜测，人们会为获得更清洁的牙齿、更干净的烟灰缸、不受习惯约束的更健康、更长寿的生活等等这些因为戒烟所带来的好处支付多少成本；我们还想猜测人们会为帮助爱人、孩子、父母和朋友摆脱悲惨和危险的沉溺行为支付多少成本。我们并不知道，因为他们也不知道（我们中的一些人就是当事人，这些当事人自己也不知道）。

另一个问题是，吸烟者应该支付多少钱使得吸烟成为安全行为——也就是外科医生声明现在吸烟是不危险的。

我猜测，你权衡的结果可能会是：随意吸烟、不管后果的价值比节省下来的买烟钱要多得多。如果情况是这样，无焦虑、无痛苦、可靠的戒烟措施，对于美国当今 3/5 的吸烟人口来说，

其折现价值可达到10 000 亿美元之多。这仅是对吸烟者的价值，还不算对尚未吸烟或尚未想要戒烟的孩子的价值。这些孩子在15 年或 20 年后才会成为这项措施的顾客。

我不是在评估如果我垄断一种使人吃了就无需吸烟的尼古丁口香糖，其市场容量有多大，而仅仅是想了解上述戒烟措施是否会有一个较大规模的消费者群体。

吸烟只是众多人们沉溺行为或习惯行为的一种，不过它是一个最普遍的例子。它不符合一般的身体需要（除了已经对这种需要形成习惯的人），而且要从长期统计来看才是有害的，这种行为还很难戒掉。许多人想戒掉烟瘾，特别是那些得知不会有戒烟不适症的人。不过，那些知道会有不适症但相信完全可以解除的人可能也会戒烟。

稍微计算一下，我发现很容易得出这样的结论：消费者自我管理问题产生的市场可达 10 000 亿美元之多（一次结算折现价值），你算出是 3 333 亿或者 30 000 亿都没有关系，按年计算可能更像是每年 100 亿而不是 10 亿。

为什么有这么大呢？这些天有人说这个规模相当于能源市场那么大，但这仅仅是个规模比较问题，我们并不需要知道实际大小。我建议人们关心一下由于消费者的无知、糊涂预算、糊涂购物（特别是穷人）以及误导性广告的后果——包括那些劝说你的感觉、味觉出了毛病需要什么喷剂和药水的广告——这些广告的惟一作用是使你自我管理的能力变得更弱。换句话说，如果人们可以执行他们在严肃状态下做出的决定（如果他们没有绝望，愿意下决心），比如做什么或者不做什么，情况会完全不同，消费者由于无知和预算管理不力所产生的问题都会

不复存在。

控制的一些策略

让我们回到前面提到的新年的决定。它的吸引力是什么呢？为什么它有时候会起作用？

显然，在一个新年会上，人们会有一些“投资”。从有德鲁伊教开始，冬至就被看做是一个新的开始了，这个时机不可浪费。耽误了这个时间段，你将浪费一年。早点做出决定并等待叶子变黄那天的到来，这将使我们心里显得从容一些。如果可以通过任何办法使一个人真正意识到了这一点，那么一个生日、一个新年或新工作的第一天都会是一个新的开始。可以在新年之际用些小花样，比如用唇膏把决心写在浴室的镜子上，或把决心打印出来随身携带，以给自己留下深刻的印象。这会加入更多的利害关系，比如失败的话会更加感到恐惧：人格受到质疑，信心受到打击，乃至整年都被破坏了。人们可以尝试着这么做。

作用机理是明显的。当某人已经向家庭或伙伴宣布远离酒精、烟草或炸薯条，特别是当他花了几个星期让别人接受自己这个新的开始的时候，一旦他想重犯，羞耻的威慑力会很大。

理论上来讲，也可以用法律的手段。有人跑到小镇的书记那里，自己掏钱把自己的某个决定公布出来，说如果有谁发现他违反了这个决定，他会邮寄报酬。我推测这种方法很难实施，因为这里既没有任何损害也没有一个有效的契约。不过倒是可以授权许可一种所谓的“民间逮捕”——这当然不是厚道人的

做法——可以想出一切办法让已经发过誓的宴会上的人不清理干净花生碟子，而后就可以控告他们违反了誓言，这样就可以得到他们支付的报酬——他们还是带着感激的心情给的。如果法庭在某人可以申诉解除其他人强加给他的约束的那天关门了，那么他自己由此成为了一名相关罪行的罪犯，别人可以为领取赏钱而追捕他。那么，如果他午夜由于强制手段没有违反誓言，到了第二天早晨自己维护了誓言（就像那个让我不盖毯子睡觉的自我），这时它拒绝民法维权律师的帮助，那么由谁来保护他的权力呢？

新年也是对于“何时”这个问题的一种回答。当正确的答案是“已经到时间了”的时候，这个问题尤其需要坚定的回答。星期四决定早起一个小时的人，一听到闹钟响就会觉得，到周末做这个决定要好得多。

沃尔特·李普曼（Walter Lippman）的“厚玻璃板窗户”制止了人行道小偷，也象征着战后驻欧的美国军队。该方法提供了很好的自我管理模式。清楚的线条、明确的规则、易懂的原则，即使是最精明的诡辩者也找不到含混之处，这些要素是“意大利腊肠手法”所没有的。就像干脆禁止核武器比控制核武器使用更容易些一样，干脆不吸一口烟、不嚼一个香烟口香糖比限制一定数量更好。

“预先警戒”可能是有效的。许多令人烦恼、不雅观的小习惯，包括脸和手指头的习惯，往往与祖辈们探索、思考的习惯有关，人们不由自主地形成了这些自己也不愿意的习惯。受害者通常不知道无害、非强迫性的行为和它所导致的结果之间的关系。想要戒烟的人常常发现，戒烟开始的时候对于戒酒也是

有帮助的。当人们已经喝了几杯酒，他就很容易在吃完晚饭又开始吸烟。那些聪明的给我们带来薯条的人公然在电视里挑战我们，说我们一旦吃了一根就不会停止。所以，如果你不想让孩子们去游泳，最好让他们远离水源；如果让孩子们不接触肥皂和药丸，就不要让他们打开壁柜。在毒品治疗、节食、禁赌活动中，防止诱惑是很重要的。我经常想，我可以在订单上额外说明，要求我预定的旅馆让房间里的电视机不能正常播放。

一些处理人与人之间关系的常用策略很难用于自我管理，比如欺骗。人的确能够把一个钥匙扔到黑暗的地方，直到早晨才能找到它；也能够把锁着的橱柜或汽车的钥匙放在够不到的地方，不过人们很难把东西藏到完全记不起的地方，特别是在法律要求必须找到这些东西的时候。

自己要小花招也可使自己不再触犯已经禁止的有风险的行为。曾有毒品治疗师说，在最剧烈的断瘾反应过后告诉患者再也没有什么药能用了，这可以减轻患者的痛苦和不适。医生说，如果病人被平静地告知现在的状况要求他们不得不立即戒烟，相对于告知他可以选择吸烟或者不吸烟，病人能够更坚定、更舒服地放弃吸烟。连续的优柔寡断的、频繁的决定或抵制诱惑会使不适之症和诱惑更加严重。想要戒烟的任何人应该希望被告知这样的结局：尽管他在其他方面是很健康的，但是他的下一支烟将会摧毁他。尽管他的医生能够欺骗他，但是他自己不能欺骗自己，也不会轻率地引导医生欺骗他。

假释体制是个有趣的模型。现代医疗监控技术，包括能在被监控病人惊醒后发出警告、释放麻醉剂或者电流的虚拟装置等等，也是很有趣的。尽管假释者必须每天露一次面，或者每

三小时打一次电话，或者呆在一个监护人的身边（若没看管好会被看成从犯），他还是有机会逃脱监控的，不过再度被逮捕的恐惧使他不敢这样做。由于作伪证是常有的事情，那么把公共现场围起来不让任何人离开足以使罪犯无法脱身。

诱导表现良好的策略不同于禁止某种行为的策略。比如把博士论文分解成小块来写可以使目标显得更容易达成，任务不那么艰巨。要求在一个时间段内写完论文对一些人也是起作用的。卡夫卡的《中国万里长城》要求人们挑战一件他们一生都不可能完成的事情，如学习一种新的语言或一种新的运动游戏，甚至长途跋涉一个广袤绵长的高原。整数标志能够激励慢跑者；如果在 2 英里和 5 英里之间没有一个中间标志，一些慢跑者会愉快地使用5 000 米这个整数标志作为便利的测量标志。人们透支未来的弱点——或者说完全不顾未来的弱点，更加说明中间距离标志是有激励人们关注未来的作用的。人们呼吁有个中间标志，认为如果没有这个标志，就“不会有今天”，任务不会完成，甚至根本不会开始这项任务。

我曾经遇到一件有趣的事情，其中好像涉及到“三个人”，这里有轻微的奖惩。其中一个人对自己说，只要他已经用过午餐，或者参加了一个有趣的活动了，或者是周末滑雪了，那他想睡懒觉就睡懒觉，想不做运动就不运动，或者起早床的日子允许自己看五局棒球赛转播。这种计划仅仅在两个条件下起作用：第一，奖赏和惩罚可以充分有效地诱导希望的行为；第二，仍然闭着眼睛关掉闹钟的人将相信此后会有“另外一个人”强有力地实施惩罚或者拒发奖赏，而且，“另一个人”与自己其实是同一个人。有人告诉我这种方法能起作用，我尝试了这种方

法，发现确实能起作用。如果A缺乏起床的刚毅，B也会经不起棒球的诱惑，这里可能是因为受C所定规则的影响。如果我无法在闹钟响时立即起床，我可以想一个更让人内疚的方法使自己起床，这种做法被理论家称为是“不及物”的。

在强制性的延期系统中也有类似情况。假设监控装置一旦在我的血液里检测到了尼古丁就刺痛我，不过只有连续痛三小时我才会受不了。由于太想吸烟，我可以把开关扔到一边，这样就可以在三小时之内放心地抽根烟了。三小时之内的任何时间，我可能再次下决心装好设备，把定时器重新设定为三小时。如果我不能连续三小时控制住这个老想让我放弃决心的暴君，他就会不断使计划得逞，并一次次把定时器拨到原来的位置上。荣誉制度也是如此。人们是愿意等待的，不过不愿意永远等待。人们允许自己随心所欲的吸烟（饮食、喝酒或其他沉溺行为），不过往往给自己确定一个必须过多久才能这样做的规定——在某个清醒的时刻，他们可能会觉得随心所欲是病态的做法，下定决心解除这些沉溺行为而后安心等待那个规定的可以自由的几个小时。知道不过是等三小时就可以吸烟，这有助于帮助他们克服烦躁；他们往往不会因为这三小时就忍耐不住，如果真忍耐不住，他们往往会在等待时间结束之前先撤回那个定时器。

这近乎一种欺骗行为。如果病人知道在三小时结束之前他的请求会被拒绝，而且这个装置仅仅是为了防止三小时内他提出要求，病人是不会屈从等待三小时的这个规定的。不过这种机制有时候还是起作用的，至于为什么，我也说不清。我曾经对长跑的人说，如果开始感到疲劳，可以把目标减少一英里，不过条件是，在达到现在这个目标之前的任何时候都允许把目

标订得更远，而且一旦做出决定，即使是一个瞬间做出的决定，都必须执行。我想我知道结果会是怎样，我对他表示抱歉。

“你能停止”，这个标题很好地概括了自我管理的一个核心问题。如果你相信自己，可能你的确能停止，也可能只是可能而已——除非你尝试，你才会真正知道是否可以。尝试就可能会有失败。在一场无疑是试探竞选者是否稳健的竞选中，竞选人把自尊作为赌注全部投入竞选，这是一件危险的事情。如果提前被告知新年一到，关于个人品质的测试就将结束，那么在1月份失败比在4月份失败更糟糕。一旦惩罚的威胁并没有引诱出期望的行为，惩罚必须实施，人们总是对所有的尝试都感到痛心疾首。特别是在强迫自己进行这些尝试，执行者和监督者都有相同的价值观，都感到惋惜的时候更是如此。

此外，焦虑似乎是件最坏的事情。频繁地抵制诱惑、担忧地看着别人、自言自语以激起反感或者痛苦地抓住什么东西，这正是焦虑而不是停止服药或者说正是焦虑而不是继续实践、继续爬上山所带来的痛苦。人们一旦失败，往往就会极力寻求挣脱；不是挣脱继续进行所带来的痛苦，也不是挣脱饥饿和贫乏，而是挣脱焦虑、优柔寡断（或者更准确的说是挣脱永未完成的决定）以及强烈而又持续不断的自我保护和责任感。在有些场合，比如喝醉酒的时候，人们还会挣脱折磨和忏悔。

本·胡没有必要不停地划船，自有拿着桨的人来划。一些长跑锻炼的人发现，对日后跑步有可能会中止的担忧——注意，不是对跑步的痛苦的担忧，而是对跑步会中止的担忧——会变得很严重，以致他们试图干脆中止跑步，来摆脱这种担忧。一旦跑起来时没有心理负担，肉体上也是可以忍受的，他们就会

继续跑，这时焦虑和心理负担就没有了，跑步才会变成乐趣。

许多治疗手段包含建立自信这一部分。比如在革除根深蒂固的习惯前先革除还不太顽固的习惯；比如先停止少量错误做法来证明你是有能力的；比如多与取得成功的人交谈而不是与失败的人交谈；再比如用心理手段说服自己一定可以做到，等等。至少，那些希望你接受治疗的人（包括那些帮你筹钱的人）的建议会是很好的鼓舞。这显然都会提高成功的可能性（我们还没有听说这些措施会使我们失败得更惨）。

作为经验科学的自我管理学不像作为理论科学的个人经济学那样进行过深入的研究，不过这门科学的前途还是光明的。自从公开发表外科大夫的发现后，人均吸烟量开始停止增长，而且已经略有下降，人均焦油含量也显著下降了。从我调查的人口样本来看，45～65 岁之间的男性中吸烟者占的比率数每年减少了 4%，或者说每 10 年减少了 1/3；这个年龄段读了这本书的男性（或者说白领男性）中，继续吸烟的人数 10 年内呈半衰期递减。年老的饭店职员回忆说，过去开完一整天的工作会议后，由于吸烟的人太多，他们得把许多烟灰缸收集到一起以把烟灰倒进垃圾桶，而现在只需要把桌上的烟灰收集到一个烟灰缸就可以了。

第 4 章

伦理、法律与自我控制训练

几年前，我又看了一遍原版《白鲸记》（*Moby Dick*），一部早期的黑白影片，这与第一次我看这部电影已经时隔几乎五十多年。当腿被鲸鱼咬断以后，亚哈躺在船舱的床铺上，看着船上的铁匠拿着一根烧红的铁条向他走来，铁匠准备用铁条来烙亚哈的残肢，这根铁条只是用冷水轻轻过了一下。三个水手摁住亚哈。亚哈恳求他们不要烙他。铁匠揭开盖在他身上的毛毯，亚哈开始死命地哀求。当烙铁碰到亚哈的身体的时候，他发出了当时 12 岁的我听到过的最可怕的尖叫声。

没人怀疑摁住他的水手是不得已而为之，铁匠也是如此。随着故事的继续，没有迹象表明亚哈后悔被烙，或者对那些摁住他让铁匠烙而不是保护他免遭烙铁伤害的人表示抱怨。他们

的本意并不是保护亚哈。亚哈也不知道烙铁的疗伤效果。直到烙铁碰到他，他才真正知道烙意味着什么。那是真相大白的一瞬，他真正明白了。他用清楚、明白的语言哀求他们。他们让他受到烙铁的折磨，这不是因为个人私利，也不是因为法律义务，但是他们对亚哈的哀求置之不顾。

当铁条烙在身上时，亚哈几乎要发狂，但是他还是清楚地说：他惟一的希望是痛苦快点结束。当铁条烙着身体的时候，我们可以断言他并不是完全清醒的，但仍然很难立即断定他是否和我们一样不知道烙完之后的结果会如何。

亚哈和他的疗伤经历生动地表现了一种现象，这种现象所有人都可以从他人身上观察得到，大部分人也可以从自己身上观察得到，不过一般表现得不如亚哈那样可怕。在这种现象中，似乎有两个自我交替控制着我们的行为。一个常见的例子是，闹钟响了，人们却起不来。更极端的例子是人自杀不了。

我要说的是，人们的行为似乎受到两个自我的轮流控制。是否真的有两个不同的自我或者认知官能或者评价中心轮流或者共同控制一个人，我最好不要武断地做出回答。但是，当几乎或者完全失去自制时，人们反应的方式或努力应对的方式，非常像是在另一个人控制下的自制行为。把闹钟扔出房间是一个非常熟悉的例子。不同的行为和决定可能在不同程度上表现出上述情况，其程度可能只是引起一些小麻烦，也可以能是相当地严重：

吸烟，嗜酒，吸毒；

赌博；

涂鸦；

贪吃；

喝醉时打小孩；

懒散；

试图自杀；

锻炼；

从高台上跳水；

熬夜；

恐慌；

怯场；

胡乱消费；

性亢奋。

让我尝试着更精确地表达我头脑中的想法。我将对照我所指的情况和不是我所指的情况。

我头脑中思考的是在某些特殊时刻一个人的行为或者决定——此时，一个人对其后果已经进行了预测，但是决定还没有做——此时，个人的行为选择会与以往的选择完全不同。假如一个人在早些时候做出了最后决定，并在决定之后不再改变选择，他此时所做出的选择可能与他知道以后还可以改变自己的选择时有所不同。

尤其是，假如我现在决定晚餐不吃甜食，喝咖啡时不吸烟，最多喝一杯酒，回家后不看最新的电影，我可以决定那样做，因为现在我不想在那时做那些事情。而且，我知道，到时候我

可能又想那样做，并且会那样做。但是现在，我更愿意阻挠我后来会要做的选择。

想找到方法来预测以后的选择，让它们和此刻的决定保持一致，而且不被其他偏好所改变，这都是很困难的，或者说是不可能的。决策论是一门存在着个人偏好条件的科学，它是关于如何选择才能最大满足个人需要的理论。当支配个人偏好的价值目标很容易被个人所反对的价值目标取代的时候，我们需要自我控制论——关于自我控制或者自我管理的理论——来进行分析。

我先来排除那些我头脑中不想讨论的情况。人们的情绪会经历变化，他们在早餐时喜欢的食物和晚餐时的不一样。有时人们想听音乐，其他的时候又想聊天，或者独处，或者与孩子们一起玩，或者打高尔夫球，或者睡觉。一个人可能白天很好斗，而晚上变得很温柔，或者一连好几天泡在图书馆，或者在林区度过周末。这些都是多变的需求。甚至当一个人被描绘为白天和晚上是“完全不同的人”时，这两个“不同的人”相互之间不会发生争吵。假如一个好斗的勇士在激烈的战斗中无法体味需要不同心境的、更柔和的夜间活动，但他还是能记住什么时候他需要或者能体味这种不同的心情，而且也肯定知道什么时候他的心境会发生变化。

不同的心境相互之间并不否认对方的存在。它们不会否定对方的合法性。一个有自己原则的成年人能协调这些不同的活动资源安排，而且能够考虑到不同的心境的影响。早饭之后我对晚餐的兴趣处于最低点，并不意味着问我晚餐想吃什么时候我会随便地回答。就好像父母亲能给孩子们分配好东西一样，

一个人可以是自己的管理者或者裁判，能够从长远的观点看待自己的生物节律和阶段性的利益，调整自己的情绪，而不会把变化的情绪和目标看做是互相对立的。在经济学中，这是常有的情形。决策论把人们看成能及时在不同目标之间调整的生物。

这种普通的情形与我前面引入的亚哈的例子之间的不同在于，当早上我要决定晚上的行为时，或者是夏天要为 8 个月后的滑雪假期做准备时，我一般都希望那时的选择能按照计划来执行。那些日后实际的选择是目前困扰我的事情，此时我只能尽最大努力进行预测。假如我预算只能这周去海滨度假，或者明年冬天滑雪度假，或者假如我周三看了电影星期天就不能看电影，这些目标就会相互竞争。但是，预期的、未来的行为偏好无论怎样与当下的行为偏好之间争夺资源，我当下对未来行为的偏好都是我未来的偏好，因为我现在是在对它们进行预测和设想。这里面有竞争，但是没有冲突。

在上述普通情况下，我知道今晚我想在电视上看电影，而且我也知道在我旅馆的房间中有电视。在另一种情况下，我知道我晚上会想看电影，因此我要了一间没有电视的房间（我甚至会从房间中搬走电视以支付额外的费用）。*

我想要讨论的现象不能被归结为不可调和、不可妥协的喜好变化或者需求变化。在正常的情况下，有一个有活力的、计划性强的、自我审视不断变化的需求和欲望，预测偏好并努力满足它们。这好像是一系列的瞬时自我序列，每个都有自己的需求和欲望，所有的自我都在超我——一个全局性的管理者或

---

* 我知道我想看电影，但我不准备放任自己晚上看电影。

者裁判，它按照同样的标准对待自我——的监督之下。

在那些我想讨论的情况中，超我（即那个主动的计划性的裁判官）并不存在。相反，这里有的只是瞬时自我的序列或变化，每个自我都部分地受到时间的左右，每个在掌权的过程中都有自己的需求和欲望，但是没有——至少是有一些没有——对另一个自我控制下的行为的强烈偏好。其中一个自我是吸烟者，它掌握控制权的时候，就想吸烟。另一个自我关心身体健康和长寿，不管是谁在控制，都想永远不吸烟，并且，当他现在想吸烟的时候不许吸烟。在正常情况下，一个人的性兴趣有起有落，这与很难想像或记忆交替的欲望有关，人总是努力调节它们。引发我兴趣的是，人有时想得到性满足，其他时候却想做一个圣人。[1]

我努力描绘能够产生自我控制或自我管理的现象。自我管理不是单边的，而是发生在社会环境中。在自我管理中，人们被社会安排所帮助或阻碍。他们有给他烟抽的朋友，也有当他们吸烟就责怪他的朋友；有用巧克力诱惑他们的女主人，也有与早先的自我一致、只拿柚子给客人吃的女主人；有用广告诱惑人的公司，也有宣传节制的教友团体。禁令、税收、法规和公共教育影响着自我管理。风俗和礼仪也与之相关。工作环境使得自我管理不同，甚至陌生人也会对自我管理产生影响。

我想要大家注意的是那些伦理和社会政策。假如有人将来需要我们帮助他约束他将来的行为，以对抗将来他自己的愿望，我们怎么决定应该站在哪一边呢？假如我们现在答应将来我们会阻止他，而后来他免除了我们遵守这个承诺的义务——当时

他说，不管他将来会不会免除我们信守承诺的义务，我们都应该阻止他——我们必须或者我们可以违背他后来的意愿而信守最初的承诺吗？我们应该从“折磨”他的人手中救出亚哈吗？减肥中心可以合法地，或者必须，依合同扣留那些减肥的人，直到体重减少到他们进来时准备达到的目标吗？在这之前，他们必须屈服于减肥中心的安排吗？不是想阻止他人贪吃或者吸烟，而是出于约束自己的目的，在这种动机之下，大多数选民可以通过立法禁止在餐厅吃甜食，或者宣布在国内任何地方吸烟违法吗？

在那些很容易就在脑海中出现的情境中，在一个朋友或者陌生人的两个相互对抗的自我之间，一个谨慎的旁观者要决定自己应该支持哪个立场并不是很困难。我们会原谅愤怒中、压力下和酒精影响下所说的话和所做的事，或者并不那么当真。当一个人喝醉了，慷慨过度，还产生了破坏性冲动，我们应该保护他，阻止他的任何严重的或不可挽回的行为，比如他把他所有的钱都送给别人，加入外籍雇用军团，或者辞掉工作。如果我们知道某人正在努力戒烟，当他找我们要烟抽的时候；或者当到了回家的时候，某人喝醉了却找我们要汽车钥匙时，我们可以答应他，但不可能没有负罪感。而且，假如朋友就要上班迟到而他还不想起床的话，我们会毫不犹豫地采取强制措施让他起来。

然而，并不是所有情况下都很容易决定。人们努力减肥并不是会得到所有人的支持。母亲可能会觉得女儿把自己饿得很瘦是非常不健康的，而且她和女儿对“瘦”可能有不同的定义。当那些通过呕吐来控制食物摄入的厌食者，最后不管吃多少都

呕吐，对发胖的担心变成了某种程度的恐惧症时，此时我们对节食一般都会有的同情就要受到挑战了。当有可能阻止企图自杀的人时，一个人最难做决定。

同样，常见的和熟悉的例子似乎一般都是容易解决的案例，而不是很复杂的案例。如果有人预先请求过我们，在他喝得太多而不知道在公开场合直白地谈到自己的妻子或雇主不恰当的时候，我们可以采用所有必要的手段阻止他乱说，或者阻止他酒后驾驶他自己的汽车，或者阻止他继续再喝酒，这些时候可能难以决定我们对喝醉的人的责任。但是，无论我们觉得应该承担什么责任，都是醉酒人更早的自我曾请求过我们的帮助，我们是对这个自我做出了承诺，第二天早上当他酒醒以后，我们要向这个自我解释我们所采取的措施，而不是向那个叫我们不要管更早的自我的自我*——那个更早的自我是冷静和内向的，从不会有勇气大声谈论他的妻子或雇主——解释。

什么是常见的情况，我们怎么判定它？我们怎么向自己解释：为什么我们不能信任早晨起不来的人？为什么没有人“救”亚哈，为什么我会认为你们会赞同，一个爱亚哈的人，或者即使是一个有理性的陌生人，都会摁住他，让铁匠去烙他？

在某些情况下，某人似乎并不完全是他本人，他平常时的自我被抽减了一些。不愿意起床的人被认为是不完全清醒的。他的“引擎”还没有预热，他不记得或没有预想赖在床上的后果，或者没有对起床的重要性进行评估。我们甚至相信，大脑活动化学抑制物质在睡眠中扮演了重要的角色，直到这些物质

---

* 喝醉酒时的那个自我，“他”叫我不要管前面他是如何交代我的。

消散或者新陈代谢掉，人的大脑才能正常工作。这不是一个不同的“他”，而仅仅是一个不完全的“他”。当人在非常疲劳、困倦或服用镇静剂的时候，可能会出现同样的情形，有些人——更内向的人——可能因为酒精的作用而变成这样。

现在我们来看看相反的情况。在相反的情况下，人并非“不完全”是自己——而是“太”是自己。他们受到了过度的刺激，或者过于兴奋。毒品能产生这种效果，胜利也可以，信仰也可以——因为信仰带来紧张、恐惧或者焦虑。和困倦相比，这些人需要被压抑，而不是被激发。他们可能表现出短时间内的无私和慷慨，不是退缩，而是过度活跃。假如半睡半醒的人可以被描述为“偏好地图”* 还没有被完全照亮的人，那么过度兴奋的人的“偏好地图”就像是每一处角落都被照亮，并且某些地方显得太亮。这种对比和某些地方有些黑暗的效果是一样的。

还有一种情况是感情，或者狂热。俗话说“结婚太急，后悔莫及”，有些情况比过早结婚还要更草率。我认为，愤怒、爱国精神、宗教狂热、仇恨、厌恶以及所有那些短时间内压倒一切的情绪，可能把某种价值抬高到绝对的支配地位。求婚、参军、为了证明自己的观点而不惜与人下大赌注、抛弃家庭或指责自己的老板，这些事情都属于草率决定而事后后悔之列。

接下来的例子是被吸引或被迷惑的情况。比如，沉迷于电视，被一本小说吸引，被数学难题所吸引，被一首交响乐所吸引，或者没有成功地修好不听使换的机器设备而一定要努力修

---

* 指反映偏好分布的图谱。

好它，这种情况中有幻想的因素。我们中有些人很容易被白日梦所吸引，就像被最新的电影或未完成的小说吸引一样。有时，仅仅是打断幻想就可以摆脱这种痴迷；而有时，幻想被打断之后，还能听到海妖歌声般的迷惑之音，可能像瘾君子一样偷偷摸摸地又滑入到难题、故事或者白日梦之中。

下面的例子包括恐怖症、痛苦和极端的厌恶。不敢从高台跳水或者从高空跳伞的人，面对一个观众就想马上从舞台上逃走的人，患有眩晕症和幽闭恐怖症的人，他们可能不敢碰蜘蛛，不得不找别人帮忙杀死小猫小狗这样的小动物。我看过一部电影，讲的是一个苏格兰渔民的拇指被一个大蛤壳夹住了；海潮慢慢地涨了起来，他就用刀割断了自己的拇指。我不知道我会不会因为不能切掉自己的拇指而被海水淹死。还有一个例子是关于一个小孩拔牙的故事。一个小孩把牙齿绑在门把手上，然后猛地一关门，牙齿就被拔下来了。这个例子说明猛地拔出牙齿的选择和之后后悔这样拔牙的选择之间的间隔时间是多么短暂。

这些例子中有些很简单。但是，我的意思是很容易做决定，不是说很容易应付。假如我们遇到有人坐在冬天的树林中，他就快被冻死了，并且困得感觉不到冷，他拒绝通过蹦跳来取暖，让他蹦跳几乎是不可能的，此时很难决定是否按照他的意愿把他单独留下来。

这些例子中，有些我不再觉得简单。但是，至少我列举的这些情况中，每一类中都有些是简单的，而且我努力用包含我见解的语言描绘这些例子，让你们能去思考这些简单的例子。我还可以列举两种情况。第一是食欲。我这里所指的食欲是食物、酒水、烟草以及任何人能吃、吸、注射或者涂在皮肤上的

能成瘾或习惯的东西（这里包括了成瘾的行为，比如赌博、打高尔夫球或者早上读报，这些行为比起在前面所列举的尼古丁和巧克力更为普遍）。这些欲望之所以不简单，是因为并不是每个人都喜欢清醒而不是醉酒。有一些成瘾的麻醉品可能仅仅是因为被反对或禁止而被认为是有害的。有些戒烟的努力可能注定就是要失败的，或者会周期性地复发，放弃比对成功戒烟徒劳的追求会更好一些。

还有一类情况是持之以恒，它的对立面是拖延或者放弃。那些计划每天锻炼、弹钢琴或者矫正牙齿的人经常是半途而废。一些很好的目标仅仅因为缺乏严肃的奉献精神而流产。那些给自己制定计划的人最后可能觉得早先的计划很无聊，从而很后悔。我身边到处都是这样的例子，也包括我自己在内，也染上了在工作中推脱的毛病。我们许多人不得不给自己制定完成任务的最后期限或短期目标，并把它们写下来。社会控制在其中扮演了重要角色。1982 年 1 月 22 日的《泰晤士报文学增刊》（*Times Literary Supplement*）就有一个极好的例子，那是乔治·斯泰勒（George Steiher）关于匈牙利激进主义者乔治·卢卡斯（George Lukacs）的生平和工作的一篇评论文章："1957 年的冬天，当我第一次拜访他的时候，那是在一间仍然残留着炮弹和手榴弹碎片的坑坑洼洼的房间。我无语地站在他出版的各种著作前，这些著作塞满了整个书架。卢卡斯看到我后很是不解和惊讶，马上有些敏感地从椅子上站起来，以一种逗乐的神态说，'你想知道一个人怎么把工作都做完吗？很简单。软禁在家，斯泰勒，软禁在家！'"

我来重新看看一下这些例子中的几个。我提到过的早上不起床的人不是十分普遍。为什么这种行为会对他不利？显然，这是因为他不能完全意识到不起床可能会迟到。但是，那个设置闹钟的自我就完全意识到了起床所带来的不舒适感吗？我的回答是：没有。但是，请注意：我并没有躺在床上。我不希望我改变自己的主意，但是，在更复杂的例子中我发现，提醒自己毫无偏见地分析问题是很重要的。我总是在清醒的时候写作，而并没有站在那个喜欢睡觉的自我的立场上写作。

另一方面，我们看待问题并不公正。我们在人们的行为方式上都有自己的立场。为了舒适和分辨，我希望人们都能举止有礼，小心驾驶，当我来访的时候不发脾气，或者不要打他的妻子和孩子。我希望他们把工作都完成。假如我不吸烟，我希望我周边的人也不要吸烟。假如人们不沉迷于违法的食物，只要我们有法律反对滥用药物，控制毒品就会变得更容易。按照经济学的语言，这些行为会导致外在性。即使我相信，有些可怜的、压抑的人的真实自我只有当酒喝得足够多的时候才会承认自己讨厌妻子和孩子，如果能把他们都打死会很开心，我还是有理由与他身上那个被控制、被压制的自我合作，这个自我会请求我让他保持冷静——如果我能够做到——假如他喝醉的时候，对他进行约束，或者让他的妻子和孩子离他远点，能够安全一些。

那么，亚哈的例子是什么情况？当我第一次提起他的时候，我认为他是一个生动的、简单的例子。假如我是亚哈，我想，我会十分感谢那些把我摁住的人。但是，我现在想知道这个例子说明了什么。

假如你为了让我活下来而伤害了某人，我对你感谢并不能证明你是对的。假如在亚哈的那种处境之下，我愿意被烙伤，你就会注意到：我是带着一种无畏的精神这样说的，这种无畏让人对我的决定产生怀疑。很难说我不是在虚张声势，我其实是不想被烙。假如我真的是想被烙来疗伤，我的表现就会像亚哈一样，否则你就不会相信我充分认清了当时我的利益所在。

假如我将被烙，而在隔壁房间中，亚哈也要被烙。你们对我一个人的哀求置之不顾，你们会问我应该如何处置亚哈吗？

你们烙了我，我苏醒了，然后感谢你们，你却给了我一个坏的消息：另一条腿也被感染了，必须要同样地烙一下才能挽救我的生命，但也可以耽搁一下。我会因为担心我愿意再被烙一次而收回我的感谢吗？耽搁一下有用吗？

我们怎么知道以一个小时的极度痛苦来挽救生命是值得的？我尝试得出结论：我们不知道。至少我是不知道。这个疑问把我们引向某种不可判定性：许多经济学家认为个体之间的利益比较是无法判定的。大多数经济学家认为，我们没有办法检验甚至无法定义，一个人是否能比另一个人从一顿饭、一个假期、一个温暖的房间中或者一定数量的消费得到更多的快乐、好处或满足，由你买单我是否就能从中得到满足，我的满足和你的痛苦是否能够做数学上的相加。这就意味着，假如你必须烙亚哈的腿以使我免于死亡，那就没有办法决定：在我和亚哈组成的小社会中，当你们让他免受痛苦而任我死去时，这样是否存在净效用。

我得出的结论是：假如是我要被烙而我快死了，我的决定也不能只考虑自己，而是要考虑其他的人。

假如我以为亚哈老了，以一个小时的折磨为代价只能为他换来几年的生命，这样能让问题变得容易还是困难了呢？你们有充分的理由问，假如我已经宣称做评价是不可能的，那么怎样才能使问题变得更容易或更困难呢？我所做的不过是承认，许多经济学家认为个体之间的比较原则上是不可能的。我们如何决定是一个实践问题。我们不会永远为此犹豫不决：是否让一个富有的人给一个穷人支付一些额外所得；或者是把我们的音乐会入场券给一个狂热的音乐爱好者，还是给一个仅仅是喜欢音乐的人。因为我们没得选择，我们必须要对这些事情做决定。

因此，我认为，这些决定并不是依据收益比较而做出的。我们决策的依据是什么？在亚哈的例子中，我认为我的决定是在偏袒一方。我会偏袒哪一方呢？如果没有直接面对痛苦，我可能会支持亚哈，他想活下来。我不认为我知道怎样努力才能真正判断生命是否值得他受烙伤的痛苦。当我尝试的时候，我发现我选择了忍受痛苦，为了亚哈而坚持我的决定，放弃比较生命和烙伤之间痛苦的努力。

这种两难处境在福利经济学、社会决策和政治哲学中是非常重要的。在经济学中，个体的理性决策是一个被充分讨论的领域。在社会决策中，这也是一个有趣的领域，是比较理性个体的单个行为与集体决定的领域。我们习惯地认为，在一个集体中没有完全一致的偏好。进一步的研究［这方面的研究被引

用最广泛的是肯尼斯·阿罗（Kenneth Arrow）* 的研究］表明，我们（有一部分人）确信，从单个个体类推从而模拟集体决策是徒劳的。我认为，一般人有时也不是*单个的*理性个体。我们中的一些人，在做某些决定的时候，更像是一个小的集体，而不是像教科书上所描绘的消费者那样。矛盾不仅是当两个明显不同的人一起选择时才发生，在一个个体选择时也存在。个体决策不可能完全根据理性的推测，假如个体指的是活生生的人的话。

假如我们接受两个自我的观点，某一刻只有一个自我掌管，或者两个价值系统交替作用，而不是同时或联合作用，那么“理性的决定”将不得不被类似集体决策所取代。两个或者更多的自我交替支配同一个个体，它们有着不同目标和品味，即使每个自我都积极地看待其他自我（或者一个自我态度积极，而其他自我并没有回应），也不得不解释为战略博弈，而不是联合优化。不存在一直统一的权衡系统能将所有交替出现的偏好同时加以考虑。由于没有内部的调停方，讨价还价和折中的可能性，如果不是没有，也都是受到限制的。由于不同的自我不能同时到场，所以很难在不同的自我之间进行调停。也许不是不可能，而是很难。

在讨论这篇文章时，乔恩·埃尔斯特（Jon Elster）认为，其中必定有个特别的“自我”在忙于考虑预先计划和战略上的

---

* 肯尼斯·阿罗（Kenneth J. Arrow，1921－）是美国著名数理经济学家，因在一般均衡理论方面的突出贡献而与约翰·希克斯（John R. Hicks）共同荣获1972年诺贝尔经济学奖。除了在一般均衡领域的成就之外，阿罗还在风险决策、组织经济学、信息经济学、福利经济学和政治民主理论方面进行了创造性的工作。

关键行动，约束其他自我的选择，而其他自我处于控制地位时只关心自己的选择，只能是一段插曲（他认为，这种战略态度上的不对称可能是选择最权威的自我的根据）。在一些也许更罕见的互惠型战略行为中，每个自我可能都有一个代理人来代表它们，这些代理人有权获得一个可实施的、各方均有利的协议。虽然这种可能性不大，虽然假如这种情况出现了，协议的实施可能仍然是不容易管理的，这种情况表明，理论上存在两个永远不能同时存在的自我之间进行谈判的可能性。

因此，我们不能指望，个体在对那些可以引起不同价值判断的事务进行选择时会表现出理性决策的应有品格来，例如传递性、“无关”选择的无关性、随着时间过去而出现的短期平稳性。我们能够希望的是，在小群体投票中出现的各种议会战略，当权利和契约不能执行的时候不得不做出次好的选择。剥夺某人做最佳选择的机会是很可能采取的战略——导致经济学家称之为“帕累托更优”的某种状态——因为可以预期其他的自我会选择滥用机会的战略：

> 不在房间里存放酒（食物，香烟）；
>
> 不在房间里装电视；
>
> 不在房间里放安眠药；
>
> 不在房间里放车钥匙；
>
> 不在房间里装电话；
>
> 不许孩子们在房间里。

潜在的而不是经常的自我出现的戏剧性案例往往在这样的情形下发生：被折磨，服用了能使人吐露实情的麻醉药，或者

处于极端的穷困中。在梦游和说梦话，睡着的时候被人挠痒或脱掉衣服，在社会事务中一个人的脾气可能失去控制，这些情况下潜在的自我也可能暴露出来，不过这样的案例没有那么多的戏剧性。其他人们熟悉的案例还有选择一个不提供甜点或酒的饭店，选择了一个不喝酒的用餐伙伴，把钱放在家里以免自己乱买东西。

在单个的人的身体内，甚至有可能存在一个神经、大脑和身体化学反应的系统，能够交替产生不同的“个体”，哪一个也不是惟一的人或自我。在科幻小说中，一个人的身体可能是几个外星生物争夺的竞技场。当几个异形进入了地球生物的身体，它们中的一个可能白天睡觉，而另一个晚上睡觉，每一个可能都只能与某个记忆或感觉系统相接，它们相互之间竞争，以扩大自己对地球生物身体的控制时间。

在人类的行为中有类似这种小说情节的情况吗？也许有。在外科手术中，额叶切除术就能使一个个体变成“另一个人”。切除手术一旦实施就无法逆转。但是原则上，人们可以想像一种不可逆转的切除术（叶切除术）和可以逆转的切除术。在后一种切除术中，人可以在不同自我之间切换，其中一个自我的叶不发挥作用，而另一个自我的叶正常运转。这种切换可以被生动地描述为表现出一种全新的个性（例如为了宣告婚姻无效，司法系统不得不对术后的人是否是同一个人做出判断）。阉割是一种同样潜在的改变男性价值系统的方式，它改变了男性的荷尔蒙分泌，也是不可逆转的。但是，假如我们假设阉割可以通过化学方式而不是外科手术方式完成，它也可以是可逆转的。

按照当代的人体化学理论，人类可能最好不是被看做一个惟一的个体，而是看做几个相互交替的个体。收听与关闭知觉、认知和情绪个性系统，就像是选择哪个“个体”将支配身体和神经系统。如果严格地表述起来，我仅仅要坚持的是，出于某种目的，人可以被看做是两个或者更多交替的、相互竞争的自我。但是，我越是思考这个问题，就越是想知道：是否有任何理由排除这种理解的可能性。

法律不可能区分这些不同的自我，或者从这些自我中区分出一个最真实的自我。在美国，我不能在参加一个减肥中心、戒烟疗养院或者锻炼营时和它们用合同约定：假如我想离开，管理方可以强制我留下。管理方不能认为和真实的“我”签定了和约就可以拘禁我，即使另一个冒充的自我说“我”现在想离开——这个“自我”正是我参加到上述地方想要对抗的自我。我可以在合同上写上：除非他们能成功地让我一直待在那儿，否则就得不到任何报酬；但是，假如后来错误的“我”坚持要走时他们让我走了，权威的“我”不能向他们要求免除费用。而且，当其他的自我控制了我并且说要离开那里时，管理方也不能通过阻止我离开来保护他们的利益。

法律不会允许我写一个我也不能改动的遗嘱，也不能因为许愿馈赠某人礼物就必须要被迫实现自己的诺言。假如我认为我对自己或他人是潜在的威胁，法律不会允许我自愿将自己委托给一个有权监禁我的机构来监护或看护。我不得不证明我对自己和他人是如此危险以致我应该自愿被监禁。出于对自身利益的考虑，哲基尔博士（Jekyll）能够要求人们把他锁起来，但

是当海德先生（Hyde）说“让我出去”时，他们不得不释放了他。*

这里面有许多法律问题可以讨论，但是，上述的管理方不能简单地认为一个人有权利通过签定合约来反对自己。假如我认为改变我的习惯和住处、把我与熟悉的人们和地方隔绝开来、学会纪律等对我有好处，我可以报名参军。参军对于我就是一份契约，它意味着在法律上可以防止我变卦，这正是其他人所关心的。军队并不是在法律上与权威的自我联合起来，反对其他想开小差的自我。

但是，当其他的自我支配我的时候，假如我不能阻止这个自我去要求他的（我的）权力，也不能违背他的意愿将他锁起来，或者把卖给他酒变成法律上的过错，我还能合法地反对他可能的行动吗？当他许愿给某人馈赠的时候，我想把馈赠要回来，我能说他的馈赠是草率的吗？我能说他是看完一部振奋人心的电影后因一时的爱国主义冲动而参军的吗？或者是因为被所爱的女人拒绝后故意表现出的英雄姿态吗？我能说他是在强烈的欲望、酒精或者不正常的生物节奏上的亢奋的影响之下结婚，所以婚约应该是无效的吗？假如他不能通过一个关于他是权威的“我”还是其他的“我”的诊断测试，我就能要求银行不承认他开出的支票吗？这似乎难以回答。也有极少数的特例，能够否定自己之前的行为，这些特例一般都是声称和证明当时

---

* 哲基尔博士是电影《化身博士》中的主人公。故事中，哲基尔博士相信每个人都同时拥有两极化的个性——善良的一面与邪恶的一面。如果将这两种个性分开成为截然不同的两人，这两个灵魂将获得释放。他随后成功地以化学实验将自我身上邪恶的一面转化成为海德先生并犯下了可怕的罪行。但当他想要停止用药时，却惊恐地发现一切为时已晚。

处于某种无民事行为能力的状态。假如能够证明我进行馈赠的时候精神上有问题，就可以取消馈赠，你不得不返还我的馈赠。但是，假如我仅仅是出于高兴，被偶然的慷慨冲动所左右而做出了馈赠的决定，我不能声称那不是“我”，“他”无权把我的礼物馈赠给别人。

有法律上的方法来预防某种任性的自我可能做出的某种行为。但是，我只知道草率签定或被被迫签定的契约条款可以事后否认。在政治程序上，人们通过一些方法来预防草率的决定：一个议案需要两次审查，在宣布目标和完成某种行为之间留出时间间隔、公开的通告以及其他不紧不慢的程序。这些方法的主要机制是强制性地拖延时间，或者需要某些条件，比如结婚登记证只在白天颁发。他们主要是预防这些草率的自我——它给出足够的时间以完成某项事务，但还不会长到耽误事情。

法律可能通过保护“第三方”与其中一个自我合作，来帮助某一个自我反对另一个自我。在外科手术中，如果病人的大脑还清醒，他反对医生的决定，那外科医生就有权给病人注射镇静剂。这个过程是偏向医生的权力的。我压制你针对自己的草率或鲁莽的行为，你的其他自我对这种行为最终肯定会后悔，此时法律会支持我。假如我阻止你冲进正在燃烧的建筑物去拿可转让的有价证券，或者去救你的孩子，特别是假如我阻止你的时候确信自己是为了你好，尤其是我认为是为了你的利益，法律肯定会支持我。虽然我可能为了让你不吸烟、不文身或者节欲就把你强行架走，但是，你清醒以后，你肯定不会对我进行民事诉讼。把你从邪教仪式上强行带回，对你进行洗脑，法律上如何看待这种行为还没有定论。无论如何，最严肃的例子

是那些主动或被动帮助你自杀的人——你的一个自我夺去了你拥有的生命。

帮助你死是法律不允许的。可以肯定，企图自杀经常都与自我分裂有关。类似不能自己完成的任务、不像自杀那么激烈的例子还有：陷入明显的恐惧症中的人请求你杀死他，尤其是在他最痛苦、最绝望时候请求你，或者在杀死他是一件绝望的英雄主义的壮举时请求你，这些例子必定存在固有的冲突。两个自我在生和死之间交替，法律只能站在一方。活在持续的对自杀倾向的恐惧中的人，希望法律制裁那些可能被请求帮助自杀的人。法律反对那些不能忍受生活而又没有勇气结束生命的人，他们试图找到什么人帮助他们结束生命。假如有那么一个想活下来的自我，法律是支持它的。

这就出现了悖论。完全自由让人受到了约束，使人负有某种责任，减小了一个人选择的范围。尤其是订约的自由，它通过对未来的预计发生作用。他人的行为与他们对我的预期密切相关，而我通过限制自己的自由来影响他们的选择。这种结果被称为“协作”、“保证”、“互惠”或者是“利诱”。教科书上关于公司的法律特征不仅强调起诉的权力，还强调被诉的权利。承诺是一种颇具威力的工具，但是只有在坚信人必须要遵守承诺（或者违约就赔偿）时才有效。

查尔斯·弗里德（Charles Fried）对此进行了简洁的表述：“为了我尽可能地自由，为了让我的意志最大可能地与他人的类似意志相一致，必须要寻找一种能约束自己的方法。我必须为自己的行为选择一条无法自由选择的道路，以免我改变选择。

这样一来，我就帮助了他人的计划，因为我能向他人保证我未来的行为，而且他人也因此可以实施更复杂、更深远的计划。假如这——他人在努力实现自己的企图时可以相信我的承诺——就是我目标、我的意志，我必须更坚决地将自己交给他们来处置，而不是仅仅让他们可以对我未来的行为进行预测。”[2]

法律认可这个原则，只要承诺——契约，合同，对个人自由选择的约束——对双方都有好处，并且承诺是对某人即某个他人做出的。一个人不能和自己定约。

这是社会组织最好的原则和法律哲学。一个人不能与自己做出法律上有约束力的承诺。或者，我们也许可以说，我的一部分永远可以不必对另一部分遵守承诺。假如我对自己许诺不再抽一根烟，无论什么时候我选择又吸烟，我能合法地不遵守起初的承诺。类似的事情还有很多。

查尔斯·弗里德给我提供了一个术语——誓言——来表述法律上没有效力的行为。假如考虑到神圣性，誓言是有其效力的，它的约束力来自神圣性所导致的任何一种威信。作为意愿的表达，假如誓言被圣公会认可，它就会被社会和制度所接受。宗教和博爱的命令不同于普通法律，它们给誓言提供道德的支持，甚至是强制性的支持，比如节欲、独身、贫困以及坚持祈祷、努力工作，甚至还有英雄主义的誓言。但是，誓言没有法律效力。

然而，人们试图通过身体强迫和非正式社会安排使决定具有约束力。人们可以通过摄取化学抵抗药来对抗酒瘾，服药后只要一喝酒就想呕吐。假如人们不能把冰箱锁起来，他们可以把嘴闭上不吃。可以在人身上植入某种装置，当他们喝酒的时

候可以发出信号揭发他们，或者让他们不能动弹。前面我们提到，作为外科技术，阉割和切除术可以永久地改变人的愿望和动机，镇静剂和抑制性欲的药物可以让某种恐惧和激情得到控制。我还提到，把牙齿系在门把手上，可以请求朋友代替他拉绳子。人们避开那些破坏他们节欲目标的暗示、提示、景象和气味。人们不敢吃第一颗花生，不敢开始争论，不敢开始读一本需要太多时间读完的小说，因为相比停止吃花生、停止争论、停止看小说，开始就不做这些事情更容易一些。那些帮你拉绑在牙齿上的绳子的朋友，或者帮你拔出一根刺的朋友，同样也能监视你吃东西和吸烟，或者为了让你体验到跳伞的乐趣而把你推出飞机。* 但是，人有时可能出于一种强制性的环境，比如不准吸烟的办公室，一份在炸药工厂的工作，或者非正式的带有强制性的打赌——打赌控制体重或者吸烟。有一些同盟者的组织，比如戒酒匿名会，加入的话就要遵守它的行为规定。我们可以发明一些不能隐瞒的标记——染发，或者在额头上文图案——以表明我们正在戒酒、减肥或节欲，这样来请求酒保不卖酒给我们，服务生不提供甜点给我们。

但是，类似法律合约之类的东西在这些情况下没有用武之地。我不是主张应该用法律来强制履行单方面的誓言。但是，可以稍微思考一下在类似情形中法律有什么帮助、有什么危险以及会被如何滥用。[3]

实际上，没有理由预先就相信签订强制性的合约一般都是一件好事。人们或许正是将自己束缚在各种可以反悔的合约中，

---

* 你虽然报名参加了跳伞，最后却因为害怕而不敢跳伞。

法律思想的捍卫者认为强制性的合约是一种错误。假如对第二方的承诺总是让人们陷入麻烦，一个明智的法律传统很乐意解除人们履行草率、冲动或反感中所做出的承诺。强迫是可以被识别出来的。如果草率签约不好，那么签定法律的合约在正式获得法律地位之前，必须要经过类似第二次或者第三次阅读的程序。自由签约、自由许下强制性承诺或者自愿戒烟是否是好事情，这是个经验问题。但是，通过社会和法律的创新来认可誓言、单边承诺的社会效用还没有被充分讨论。因此，假想一下这样的法律创新应该采取什么形式是有价值的。

有一种可能，就是国家成为人们自愿签定的合约的强制执行者，并服从于独裁统治。国家怎么强迫我执行放弃吸烟、早餐看漫画或者吓唬孩子的承诺呢？一种可能是，我给国家提供一份永久的搜查令：官方可以随时进入我家或者搜查我，而不需要通告或者法庭的命令，可以没收任何我在最初的合约中授权没收的东西。也可以允许别人告密：任何目击者，或者我授权名单上的任何人，都可以监禁我，检查或者搜查我，甚至惩罚我。软禁可能是自愿的。我已经放弃了盘问和豁免的权利。我可能被关起来，软禁在一间没有电视、酒精、烟草或者只提供指定食物的房间中。我可以被监禁起来，不给我想要的东西，或者必须做我认为必须做的事情——锻炼身体，快速阅读，或者写这本书。这里有一个誓言系统：我强迫自己每天汇报，并且让人检查体重、尼古丁、海洛因或者血表皮。通过四处张贴我的照片，我被禁止进入赌场或酒吧，被强迫按时睡觉。当我违背了我的誓言时，我被迫支付罚款，失去金钱、权利或者自由。对那些签字表示服从它的人来说，这有些像刑事法律。我

的牌照不能在晚上驾驶，牌照授权任何警察可以让我停车接受检查，而不管《第一修正室》或者《第四修正案》。或者，我可以依法服从一个监护人的监管。这像是委托权，但是，这是让某人有权利制服我，命令别人不给我提供酒精、甜点服务，不经我同意就隔离我，或者控制我的银行账户和汽车钥匙。

这种状态可以执行我签约时想达到的自我节制的目标。我打赌我不再吸烟。这个赌和对我吸烟进行惩罚效果是相同的。假如我与一个朋友打赌，这个赌实际上有些强制性了。如果他是一个真正的朋友，那我押上去的不是金钱而是尊重。假如他不是一个真正的朋友，赌的钱又太多，我赌输了可能不会给钱，因为打赌是没有法律强制性的（把赌金交给第三方可能有作用）。在几个朋友之间，尤其是超过两个人的小团体中，就减肥或戒烟的打赌中包含的社会强制性仍然给人很深的印象。看看保险合同可能有助于我们理解问题。医疗保险对那些不吸烟的人来说应该更便宜，因为他们要求保费的可能性更小些。即使这种想法缺乏逻辑性，但还是有一定吸引力的（相比其他死法，吸烟可能更便宜一些）。但是，假如有一种像体重或者吸烟程度这样精确的测试，允许以此为标准让一个人为自己的不良行为付出较高的代价，那么，作为一种激励措施，人们可能愿意签定这样的保险条款，即对曾宣布节欲却被证明多次重犯的“累犯”进行重罚。

最近，人们开始注意那些明知别人喝醉了还卖给他酒并且此人因此发生了车祸的酒保的责任（在某些社会中，有色民族和人种不能买酒或者买其他的消费品，比如武器）。我们可以设想这样一种故意犯罪：有些人选择了再也不喝酒，法律通过规

定在公共场合甚至在私下里卖给这些人酒都是一种轻罪，来与如果他再喝酒将对他进行惩罚的行动相配合，但是，这还是需要某种形式的鉴别来确定责任。否则，甚至可能出现“公民的逮捕”*，这样，任何人只要是自愿加入禁烟或禁酒的行列，在公共场合吸烟或者喝酒都会被逮捕。

法律上的创新可以允许人们在合约中写上不能纵容对方这样的条款。按照我们的合约，假如我参加了跳伞课程，如果我不敢跳伞，那你可以而且必须把我从飞机上推出来。或者，你可以把我关在一个小房间中，直到我冷静下来减肥成功（或者30天不吸烟）。当我大喊大叫要求放了我的时候，必须规定某些条款，这些条款规定必须看看我在叫嚷些什么。但是，一旦弄清楚我不过是在叫喊着要香烟或者海洛因或者是抱怨他们没有让我吃饱时，管理者们只需要告诉我：目前所做的一切都是按照合约来执行的，我不要再叫嚷了。

关于“自我—家长作风式”的合法签约行为的建议受到了人们的关注，对此，最新的、非常详尽的分析是丽贝卡·特雷萨（Rebecca S. Dresser）博士做出的。[4] 按照这个提议，病人必须服从精神病医生的权威，当医生给病人规定了治疗方法而病人拒绝时，医生有权把病人交给一个机构来治疗。从某种意义上说，这个提议是我们所坚持的宗旨的体现。但是，它意味着一种极端的方法，即监禁。从迁徙自由到禁止随意监禁，许多宪法权利受到了冲击。这个问题在民权史上讨论很长时间了，与强制性委托问题很相近。上述详尽的分析表明，这个提议的

---

* 公民进行的逮捕，其合法权力源于具有公民身份的事实而不是法律的执行者。

好处只是部分的，看起来对病人的权利和福利有益的东西可能与更普遍性的宪法原则相冲突。

强制我履行誓言的困难在于找到强迫我签约的利益相关者。假如你借钱支持我的生意，我承诺归还你的投资，此时不需要国家出面干涉。假如我没能还钱，你可以采取行动。但是，当我发誓在吃早饭之前要做20个俯卧撑，即使判别我是否履行了自己的誓言方面存在着一些技术问题，也没有人因为我做不做俯卧撑而遭受利益损失，除非我们给监视我并向权威部门揭发我的人提供好处。我们可以给举报我体重超标并因此把我抓来的人提供奖励，这意味着把自我指导纳入了刑事法律而不是民事法律，我认为这是对它的沉重一击。

当我沉思法律的超然态度以及为了自己的利益而与自己定约时，我们很多人需要包括法律在内的帮助——因为在合约中我们能够约束自己——我在我们的法律制度中发现了漏洞。法律注意到，自由必须包括自由签定强制性合约的悖论，但是它似乎忽略了人们经常有的需要以及他们也许应该享有的权利，即为了他们自己的好处而强制自己。正如我上面提到过的，这可能意味着，或者屈服于个人的“刑法”，给私下的强制行为提供奖励，或者签定强制性互惠合约，这样的合约包含不能免除对方承诺的条款。但是，既然已经发现一个重要的法律权利似乎被遗漏了，我不得不问自己，是否我真的认为：允许我做出不可更改的决定——或者需要很高的代价、需要克服极大的阻力才能撤销的决定——的社会是明智的。我真的希望有某种神奇的办法让我能完成永远超出我能力范围的事情吗？当我违背

了自己的某些保证时，我真的希望我能通过宣誓而得到逮捕自己的授权，并被任何逮捕我的人以重奖，还免除他的所有责任吗？

从根本上看，签定合约的权利是否是好的甚至都是一个经验问题。假如人们总是可能草率地签合同，我们可以通过合约需要经过三次认可的方式来保护签约人，并且每次之间还要间隔法定的时间，以避免人们匆忙签约。我们的法律没有赋予未成年人借钱的权利。我们禁止使用契约劳工。人们不能不要他应该得到的报酬。非自愿的服务不可以自愿地、合乎宪法地提供给被服务人。即使一个人非常想贷款，而又不能为贷款提供其他的抵押，那他也不能用身上的一磅肉做抵押。但是，抛开宪法的和家长作风的保护措施，强制性合约很常见，这是因为它证明了自己的作用。单边决定、排他性的选择和许下强制性的誓言会是一种祝福还是一种诅咒呢？

我不知道。但是，我们能发现其中有某些危险。其中一个是，不好的自我可能占上风，合法保护它打小孩、在办公室喝酒、增肥或者减肥的权力——我忽略了这里的那个是不好的自我——或者再也不跑步的权力。希望要求法律来辨别应该被合法禁止、应该被强迫按照某种方式行动或者按照某种方式生活的个体权利，这里面也存在着问题。对法律来说，选择真正的、合法的或者社会承认的自我，与否认海德先生强迫哲基尔博士在身上保留某些物质的权利很不相同，那些物质让哲基尔博士喝醉的时候变成海德先生；或者，当轮到海德先生现身的时候，选择真正的或者合法的或者社会承认的自我与否认海德先生有权离开并彻底消失不同。

并且，你的想法不断在变化。假如我被人发现吸烟，我就要交付罚款，并且揭发我的人也从罚金中得到了奖励。后来，我发现我得了绝症，不妨继续吸烟算了，或者一种无害的烟草被研制出来，或者新的研究证明并不是每一个人都容易因为吸烟而生病，而我就属于不容易因吸烟而生病的人，于是我想继续吸烟。我们还能设计一个程序从合约——这个合约被巧妙地设计成不可更改的——中解脱出来吗?

生活中常常有意想不到的情况出现，比如，从来不管孩子的人可能突然需要照看孩子了，希望其驾照被吊销的人突然需要开车了，或者想被禁闭的人突然需要自由了。应该设计那种不会被滥用的、可以解除最初契约效力的司法程序。

有人说，奋斗铸就人的个性，宣扬“时刻的自我控制”会使人的活力被削弱。我承认有这种可能性，但是我还是要比较一下这种观点与我们常常听说的关于抑制分娩时的痛苦的观点。

我们想避免轻率的签定契约——可能是出于炫耀、一时的示威、陷入某种迷糊中而心不在焉。(我猜想，文身在年轻人中很流行，正是因为它是一种不可磨灭的、永久性的损伤；它是一种勇敢的行为，正是因为它一旦文上就不能后悔，有些类似——即使是只有一丁点相像——自杀或者失去贞操的结果。)

法律和医学都反对自杀，它们也反对阉割孩子。成人可以绝育，我也能理解精神病学家并不支持那些没有成熟到思考如何应对老年人出于自己省事而绝育。未到法定自立年龄的孩子不需要考虑这些问题，但是，这有些无奈的味道，因为总体的目标是想将这种合法的权利给予那些最有权利宣称自己理智健全、已经成年、很成熟、有责任感和情绪稳定的人。

我最质疑的是，人们可以被迫“自愿地”自我克制、自我压抑，甚至是自我否定。一位洛杉矶的法官同意判一位依靠社会救济生活的、被判欺诈的母亲缓刑，条件是她必须绝育，这样可以免除她六个月的监禁。他让她进行自由选择——这令人怀疑——如果六个月是法官给她的判决，这个时间正好让她分娩。雇主、假释委员会、法官和缓刑官员，甚至还有大学生和配偶，更不用提那些选民中品德高尚的少数人，他们可能要求行为和动机两方面的保证——一旦可以让人公开地做出这种保证——以此作为他们提供某种机会的条件。某些权利，比如提前退休（甚至是早死），都可能伴随着某种没有明言的责任。（想像一下这样的选择：领取结婚证的时候，必须从法律上保证永远放弃离婚的权利。有谁会认为这是出于自愿的?）“誓言”本身在传统意义中是职业忠诚的意思，有时被强加上最卑鄙的意思（当大多数人的信仰都相同时，这种信仰要求所有的人都应该信仰这种宗教，少数人的信仰至少有一个优点——不要求强制性改变这种信仰）。[5]

强制表现在两个方面，我刚刚提到的是直接的强制性行为。假如政府本身很认真地执行那些人们自愿订立的契约，按照刑法的样式来执行，必然就会引起不快，还会导致政府权力范围的膨胀，对个体的操纵或者损害——我们许多人都很不喜欢这种操纵和损害。由一个非官方的私人团体以一种民法的形式来执行，可能让人感觉政府强制执行的味道要少得多。假如赔偿只是名义上应该支付，而不是实际执行，虽然这种做法效果可能小些，但是对社会的威胁也小些。最后还有一个问题：政府是否应该否认、反对或者禁止用私下的方法来约束自己。托马

斯·纳格尔*（Thomas Nagel）认为，各国政府都不再承认永远不能离婚的婚姻。政府可以控制大脑运转的方式。植入某种监视人们行为的装置需要外科医生的帮助，可能不管用。我倾向于认为，当不需要政府来强制执行的时候，允许长期放弃自由的危险最小；而即使政府不参与契约的执行，政府是否应该否认损害自由的自由，这一问题仍然悬而未决。

我不能断定，危险是否大到我们应该继续否认为这些单边的自我承诺要求合法地位有任何正当性。但是，我也不能断定，我们应该寻找新的地位低下的少数人，他们在对抗自己的自卫中需要得到帮助，并且承认为了自己的利益他们可以采取法律手段。我只能得出这样的结论：沿着我表明的线索，可以进行某些创新，而且可能还需要某些尝试性的、谨慎的、保险的探索；可以预计，这可能需要许多年或者几代人才能获得一致的、合理的法律哲学。法律仍然在摸索如何应对生的权利和死的权利、儿童的权利和未出生的人的权利、独居父母的权利、情绪上不稳定或者精神上迟钝的人的权利，还在摸索适用于毒品、通奸、对未成年人的避孕建议以及控制喝醉的驾驶员方面的适当法律。我提出的问题不是容易解决的问题。

我提到誓言的法律地位，这个问题可以更明确地看做一个社会政策问题。这个问题既涉及到立法，又涉及到司法。如果一个人已经喝得太多，酒保还卖酒给他，然后他因为酒后驾驶受到了伤害，在这种情况下，酒保已经被认为是有责任的了。

---

* 托马斯·纳格尔（1937－），美国当代哲学家，著有《无凭借的观点》、《利他主义的可能性》等。

这种责任已经通过立法和司法解释被确立起来。过去有，现在也有这样的社会：在这样的社会中，某些特定的人群禁止喝酒。只有有关自愿变成法律上规定的不准喝酒的那类人的法律条款是没有的——也许可以使用一些不能抹去的记号，比如在额头上弄个文身，让自己变成不准喝酒的人，这样就可以被禁止喝酒了。

撇开法律不谈，要鉴别出一个人临终前是否真正需要帮助，这是很困难的。

假如你的道德信念不允许你帮助某人死去，或者相信某人想死时你的道德信念也不允许你任由他死去，这就不需要鉴别他的请求是否真实；无论是否真实，你都不会接受。但是，假如你相信让他死去的请求可以接受，或者帮助他死去的请求可以接受，鉴别这个请求的来源——究竟是哪一个自我在控制着请求者，控制了请求的决定——就非常重要了，也可能非常困难。

很难想像鉴别中不会出现问题。死亡是如此彻底，如此具有终结性，如此不可逆转，做出死亡决定的自我可能无法支配整个身体的行动。不能结束自己生命看起来不是可以信赖的证据，不能证明一个人“真的”想活着。这种证明不会比不能割断自己的手指就证明某人愿意被淹死更可信。请求帮助甚至可能屈服于各种压力，只有瞬间的下决心的冲动可以冲破这些压力。而且，虽然瞬间冲动时的自我可能是值得被重视的，但它并不是惟一要考虑的自我。

当对方的决定犹豫不决的时候，我们需要处理更加模棱两

可的“独立自我”。夜晚请求别人帮忙结束活着要遭受的不能忍受的痛苦，白天又说晚上那些消沉的想法不能当真，希望别人不要相信，然后在第二天晚上又请求别人结束生命，这样就陷入了严重的进退两难之中。

我们怎能区别出真实的自我呢？也许，晚上的自我陷入了身体或精神的痛苦之中，而白天的自我很健忘。也许，白天的自我活在对死亡的恐惧中，怎么也摆脱不了这种恐惧，疯狂地想活下去，而压抑着对晚上所感受到的真真切切的痛苦的记忆和预计。或者，晚上的自我也许对夜间容易活跃的忧郁反应过头了，掉进了早上的乐观不会再出现的恶梦之中。

寻找鉴别真实自我的方法可能根本就是一个错误的问题。所有的自我可能都是真实的。就像连体人一起活着，一起死去，但不能一起分享痛苦，一个人请求死去，另一个人想活着——矛盾但是不可分割的请求。假如连体人中的一个睡着了，而另一个醒着，他们就像两个自我，交替在白天和晚上出现。

认为两个自我都是真实的，这并不能解决问题。我们仍然要决定接受哪个请求。但是，假如两个自我都应该受重视的话，我们面临的就是一个分配问题，而不是鉴别问题。我们可以做成本—收益分析，努力使他们的共同利益最大化。但是，不是我们而是他们与共同利益相连。按照严格的公式，对利益进行度量，把一个愿望与另一个愿望加起来，就像评价两个错误——错误地相信了死亡的请求，错误地相信了活着的请求——的可能性和严重性。假如晚上的自我是真实的，我们关注白天的自我就错了，反之也是如此。哪个自我是真实的这一点无法确定，我们有点像需要公平地处理两个有着相反需要的

自我的分配问题。

在讨论中我发现，人们对假设的有关想活下去和想死去的矛盾处境的反应，受到了描述两种不同选择的方式的影响。假如选择以相同的方式提供给人们——在某些时候表达强烈的求生欲望，其他的时间表达出强烈的死亡念头——人们可能意识到存在严重的冲突，此时会选择相信或者听从支持活着的声音。但是，实际的病人总是以一种不同的、非均衡的方式表现出上述矛盾性：想死亡和对死去的恐惧。死亡是一种状态，死去是一种行为，一种转变。死去是可怕的、可憎的、激烈的、痛苦的事件。

如果以非均衡的状态表现出来，这种选择就可以和亚哈所面临的选择相比较。亚哈能够获得永远的轻松——肯定要少一条腿——仅仅需要经受一段时间不长的、痛苦的折磨，这和死亡的解脱一样，死亡也只需要经受一段时间不长的、可怕的和痛苦的死去。当然，对那些被死去的恐惧暂时控制的人来说，他们可能不会同意我们的这种比较。的确，他可能理解错了，就像面对着去找医生或牙医的病人可能错误地理解了他们的症状一样。有点类似的是，跳伞新手总是被描绘为非常想跳又不敢跳。

怎样向目前真实的自我做出承诺——在许诺的时候是真实的自我——不顾可能只是露了一下面的自我的意见呢？在我详细描述的可怕的、不体面的情况下，我请求你承诺让我死，假如需要你帮助的话，你甚至要使我死去。你的承诺是不管其他的反对意见，不管我怎么请求活下去，你都忠于你的承诺。我劝你想想，假如你被相反的意见吸引了，它可能是一个被吓坏

了的自我的声音，这个自我甚至不能消除它的恐惧。

最坏的结果发生了，我苦苦地哀求你。我声称，想自己死的那个自我不知道我现在又了解了什么。

同样的两难处境可能是因为痛苦而不是死亡所引起的。但是，在我们的社会中，麻醉术不可思议的进步让类似亚哈的困境变得很难出现，而在生命支持方面不可思议的医学进步增加着对濒临死亡的人的关心。

假如我只要经受短暂的但是很难忍受的痛苦，就可以从长期的痛苦中解脱出来，但不管怎么麻醉，我还是会叫嚷着疼痛，要求医生马上结束手术，这时就出现了伦理问题。当我发现最痛苦的考验实际上是在我还不知道究竟有多么痛苦时就接受了手术，这时你能让我改变主意吗？或者你会从我的利益出发考虑问题，认为痛苦是短暂的，而生命是漫长的——或者痛苦将过去，生活还将继续——并且不再为估量我的痛苦程度而困扰？

死去、杀人和自杀与痛苦、分娩和残疾不同，甚至也与折磨不同，它们虽然可怕，但是时间上是有限的，这一点在我们的文化传统中是死亡所不具备的特点。想像一下有这样一个病人，他对麻醉敏感；在手术之前，他严肃地在手术的书面申请上签了名；可后来手术时，他叫嚷着太痛苦，要求结束手术。我猜，手术人员此时肯定会遵照手术申请的要求继续手术，并且相信没有人会对他们进行惩罚。最后，手术完全结束了，痛苦也消退了，病人最初的自我——那个签手术申请的自我——又会再一次支配病人。我甚至可以很容易想像，医生向病人提出需要限制他头部的活动，这样他在手术中就不能说话，并且，不管手术是否真的需要，医生在手术时也会这样做（规则可能

是，假如不能麻醉受伤的部位，就麻醉你的舌头，让你的舌头不能动弹）。

我们对这些问题的思考可能受到观察资料的影响，资料表明：在我们这个时代，不能忍受的痛苦一般都是短暂的插曲，比如手术或者灼伤。但是，如果把痛苦的时间延长到整个一生，在一生中人都不能活动或者仅仅是活着，医生就不得不面对这样的病人：他们时常觉得再也忍受不下去，可能在绝望中要求把痛苦的根源连根拔出，即让他们死去。

假如病人是个孩子，我们可能毫不犹豫地拒绝他（也许，病人是个成人时更好处理，尤其是老人，当老人落到医生的手里时，他更像一个孩子）。我不知道这是否是因为我们认定，孩子此时的自我对未来做了一个不好的估计，而接下来的其他自我可能会感激医生没有在它们出现之前答应那个自我的要求。有多少后来的自我会认可早先的决定，并让此时的自我做出最终的决定呢？

死去时经常有痛苦伴随。当去除痛苦的根源意味着生命的结束时，死去仅仅是硬币的另一面。人死了，不会再有事后的自我在后来对医生表达解除了自身痛苦的谢意，根本就没有自我感谢他了。

几个世纪以来，人们一直害怕地狱，地狱比活着更糟糕。一个就要死了的人，一个等待着自我毁灭的宿命的人，特别令人感伤。谁也逃不过死亡。但是，读者可能会认为，死亡是痛苦的结束和退场，而不是可怕的来世的入口。而且，无论自杀是否道德，我的许多读者可能都不会认为自杀会受到永恒的诅咒的惩罚。

但是，医学让人们活着，不管他们想活还是不想活，反正法律条文和道德规范就是这样做的——顽固地不愿承认死的权利和生的权利——这一切可能再造了地狱。当科学和启蒙把我们从死后的地狱中解放出来的时候，医学技术把人死前所受到的病痛折磨变成了地狱。并且，我们的社会制度已经把这变成了一个很难逃脱的命运。

然而，当情况悲惨到必须要做出选择时，病人表达死或者生的愿望的真实性不尽相同。病人可能不会直接说出自己的选择。就像一个人可能做不出可怕的行为一样，他可能说不出口。假如决定需要道德支持或者智力指导，假如一个人需要建议或者至少是需要机会对此进行讨论，不找其他人讨论是没有办法实现的。其他人就成为了利益相关者，也许他自己就不能做出明确的选择。任何亲密到能够请求其帮助的人，甚至在做出决定的过程中，很可能对事情的结局有自己的利益，这种利益可能与分辨被讨论人的真实愿望的兴趣相冲突。

假如我是一个悲惨的病人，我可能想活着，但又不想成为你的负担。假如我选择死亡，或者暗示我认为你不愿我继续活下去，我可能是不想成为你的负担。我可能不会请求你帮助我去死，以减轻我对你的负担。而且，假如我错误地认为你会因我的死而受益，你怎么才能劝我让我明白我的想法是错误的呢？

假如你真的相信我想死，你怎么能肯定你自己的选择不是与你对什么是我最好的选择的判断混合在一起了呢？或者，是与我对什么是我最好的选择的判断混合在一起了呢？你怎么能避免被人怀疑，甚至是被法律当局怀疑你帮助我所表现出来的过度热情是为了从我对你的负担中解脱出来呢？要求死亡权利

的合法性可以通过签订一个契约而获得吗？在努力帮助我实现死亡的决定的过程中，你怎么才能坚持你的意志而不改变呢？而且，当几个利益相关者——亲属和医护人员——对死亡问题和责任问题还争论不休时，他们怎么参与到决定中来呢？

在即将来临的21世纪中，没有什么问题会比这个问题更重大：如何辨别和确认某些人的决定，对于他们来说，死去成为支配着他们生活的问题。这是鉴别自我和发现个体合法权利的根本性的两难处境。

第5章

救人可能就是救自己

这是一个危险的话题，因此，我必须选择一个非描述性的名称，以免令人一见就产生误会。我想谈的并非是生命的价值，而是挽救生命，预防死亡的价值。而这里所说的死亡，也并非某一个独特的死亡事件，而是统计学意义上的死亡。降低死亡的概率——死亡的统计学频率——有何意义？在一群身份确定的人中，没有谁会期待死亡，而最终却难免一死。

那么，预防死亡对谁有价值呢？我认为是对那些有可能遭遇死亡的人有意义，还有那些有可能失去对自己关系密切的人的人。死亡本身总是缠绕着许多有关神秘、伤感、道德考量、经济损失、家长式作风的问题，这里需要就某些边缘性的问题讨论一下，以确定死亡与哪些主题关系不大。有些问题还挺有

意思，甚至比寿命经济学本身还让人激动。这些问题牵涉到一些特别的指标，使得某一个人的生命显得格外特别，以至于他的死亡也将成为一件头疼的事，这些问题也使刽子手的工资成为一个特殊的市场现象，而谋杀也成了侦探小说中惟一值得去解决的罪行。

本文的第一部分将阐明社会对生命和死亡的关注；第二部分将讨论突然来临的死亡对经济的影响，这里所指的死亡已经不是生命（life）的失去，而是一种生计（livelihood）的失去，审视这种失去以及任何可能产生的收益在纳税人、保险投保人以及其他与死亡者并无直接关联的人中间的分配；第三部分讨论降低死亡率这一问题对消费者的利益，这种利益以何种方式确认下来并得以表达，而消费者的利益将允许某些政府活动在得到报酬的情况下致力于延长寿命。正是在这一点上我们认识到，生命以及生计都在经受风险。同时还有对死亡的焦虑，经受风险的生命对每个消费者来说都是息息相关的。

社会对生命和死亡的关注

"在一个珍视生命、关注人们福利的社会中，痛苦、恐惧以及磨难都被视为至关重要的。"[1] 同样，对于不想经受痛苦和磨难的普通人来说也是如此。有人告诉我们要思考生命的价值，至少从某种程度上，不管可能去世的人在社会上是否是一个生产者，这个价值应该是由公众合意产生的，合意关乎"国家愿意付出代价——作为一种价值判断——来承担、并且挽救一名社会成员的生命"。[2] 为什么要将此作为一种价值判断，而不是

社会成员做出的一个切合实际的关于降低死亡风险的判断——消费者的选择？难道是因为死亡如此令人敬畏、可怕以及遥远，以致谈论死亡经济时，我们必须假定被谈论者是不相干的人。

希望活着，这有什么寓意？对他人毫不关心、对社会毫不关心、对生命的价值毫不关心的人们，却会用心让自己不要经受苦痛，甚至死亡。对于我来说，雇用一个警察保护我的生命以及其他邻居的生命，保护我们的居住环境，保护我们的收入不受影响、汽车不受损害（我和邻居一起为警察的工资支付了我们的那一份），为什么这是一个道德行为，而不仅仅是一个经济行为？

“出于很多原因，经济学家没有能力就痛苦、恐惧以及磨难所带来的损失给出一个客观的价值。”[3] 对于可乐和奴佛卡因*，情况就是如此。可乐让孩子们的牙齿生虫，而奴佛卡因让孩子们在拔牙的时候免除痛苦。但是，如果这两样东西都不是出售商品的话，经济学家便很难给它们一个客观的价值，除非通过向人们进行调查这种方式。死亡的确是有别于其他消费事件的，因此，对死亡的避免便有别于其他商品。我们没有道理对这个带来忧伤、焦虑、挫折以及神秘感同时还有经济损失的事件不保持敏感度。而有生就有死，在生死这个问题上，我们都是消费者。几乎所有的人都希望自己的生命能够延长，或许也愿意为此付出金钱的代价。因此，我们应该提醒一下自己，由于某些计划或者措施的存在，有些人的生命或许得到了挽救或

---

* 一种麻醉药品。

者延长，那么这些人应该向我们阐释一下个中价值；而正在探讨这个问题的我们，不论如何超然，也终将面临死亡这个事实。

个人死亡和统计学上的死亡

个人死亡和统计学上的死亡是完全不同的。一个六岁的褐发女孩，需要几千美元才能做一个手术，这样才能活到圣诞节，那么，将有很多人到邮政所给她寄去捐款。但是，如果报道说马萨诸塞州的一家医院，由于没有征收营业税，医院的各种器械都已经老化，因而本来可以避免的病人死亡人数有所增加，但是这种增加相对而言比较细微，很难被公众所察觉——相信大多数人不会对此掉一滴眼泪，也不会想到给医院捐款。约翰·多恩（John Donne）说过：丧钟是为你而响，可你却不在意它为何而响；我们都习惯了丧钟的噪音，只顾做自己的事情。看来，他的话有一定的道理。

这里我并不准备谈论个人的生命。丧生太平洋的阿米丽亚·埃尔哈特（Amelia Earhart），伊利诺伊州的十几个陷在倒塌的井筒中的煤矿工人，还有乘坐火箭的宇航员，患上肺炎等待输送免疫血浆的小男孩，甚至南斯拉夫地震中无数不知名的受害者，这些都是我们中的一员，虽然不是“无价”，但是当我们以不同于衡量一大群人（无论这一人群是否包含我们自己）中的某一个死亡事件的不同方式对此进行价值估量时，无论是从量上而言，还是从质上而言，那都是具有特殊意义的。

我们必须承认，对于一个有组织的社会，其成功取决于各

种传统、态度、规则，这些对一个笃定的唯物主义者会显得多余且过于感性（如果确实存在这样的唯物主义者）。泰坦尼克号的沉没也说明了这一点。对于头等舱的客人，船上备有足够的救生艇；把舵手是应该随船一块沉没的。现在我们不再接受这样的观点。那些想在海上旅行但又负担不起乘坐一艘安全的船的费用的人，他们应该有机会选择乘坐一辆没有预备救生艇的普通船只。如果某些人负担不起船上的救生艇，而另一些人负担得起，那么，这两种人便不应该乘坐同一条船。

个体的死亡是具有惟一性的事件。即使对一个无神论者而言，他也希望自己对一个死去的人曾经更友好，似乎这个“死去的人”仍然存在，实际上，无神论者不相信他依然存在。如果死亡真的就是终结，那仅仅是对死去的人而言。我们大部分人对于自杀和安乐死、节育和堕胎、血腥运动和极刑等都有非常特殊的感觉，不管这种神秘感由何而来，而如果不否认以上大部分事实正是让我们具有人性的话，我们就无法出于“理性”的角度来否定这些感受。我们尽力把死尸修复得像活人一样。我们给一组行刑队员每人一个空子弹，这样能够让每个成员假装自己没有杀人。*

对死亡承担责任也引起了一些特定的问题。我们可以派某个人去执行某一个任务，或者反复派他去执行这一任务，这一任务生存的可能性较小，但是这和让某一人去送死是截然不同的。不同之处在于“机会”，因为前一种情况存在希望——不管

---

* 行刑时，每个队员都开枪，但只有一个人是装着真子弹的。这样一来，枪响以后，队员们并不清楚到底是谁的子弹杀死了目标。

是执行任务的人还是派人去执行任务的人。这中间牵涉到罪恶感。为什么我们需要有成文的规章制度规定何时能够冒险而何时不能冒险——何时迫降飞机，何时应该遗弃飞机跳伞求生——其原因之一就是，我们需要缓解下达命令的人（在控制塔指挥的人）由于某一个指令而产生的负疚感。安全规则至少部分地应该以负疚感或责任为导向。比如一个擦窗工人，他可能在工作时间吸烟，最后患上肺癌，他的雇主对此毋需承担任何责任；但是有一点是雇主必须保证的，那就是擦窗工人的安全带必须没有任何问题。

评价一个个体的死亡时，我们需要留意一些特别的感受。当然，这些感受大部分都是因为死去的人和评价的人有或多或少的联系而产生的。如果仅仅是统计出来的死亡率的一些无关紧要的变化，那么是不会产生这些特殊心情的。那些影响死亡数据的政府计划——无论是安全法规、健康和安全的计划，还是那些将风险在不同阶级的人群之间定量分配的系统——都不会产生这些关乎生死的私人的、神秘的、迷信的、感性的或者是宗教方面的感受。人们评价这些政府计划的时候，很可能就像评价那些花钱购买来的商品一样。

不死又能如何？这因人而异。对一个瘫痪的人来说，活着就意味着一辈子瘫痪；对在高速公路的车祸中幸免于难的人来说，生活还是跟从前一样，除非死里逃生的经历将对他的行为产生巨大的改变。有可能降低的风险一般都是与年龄、性别、收入水平、依赖他生活的人数以及寿命相关的。任何一种降低死亡风险的计划都与之相关；机动车事故对开车的人会有所影响，饥饿会夺去穷人的生命；在游泳池边上建一个护栏，这个

决定会对不同年龄阶段的人影响不同，具体在于护栏的高度。即使是闪电这种天灾，受害者都不会是随意的——打高尔夫球的人肯定比煤矿工人更容易遭受闪电的袭击。有一些关于死亡的分析一开始便忽视了某一特定人群，而这一特定人群的死亡可能由于某一个计划而得到预防，因此，任何此类分析都应该有所修改以适用于这一类人群。

问题从何而来呢？问题来源于疾病、交通事故、工业安全、洪水控制、兵役、安全法规、个人保护以及人们所做的其他一切对寿命产生影响的事情。它来自人们对危险行业的选择、家庭安全、居住地以及每天从事的危险活动，比如跳水和游泳。然而一般来说，要把人们所做的延长寿命的行为或政府采取的延长公民寿命的举措分辨清楚是比较困难的，因为死亡与其他一些与大众息息相关的事情联系在一起了。吃饭是为了满足胃口，不受饥饿煎熬；烧暖气是为了感觉温暖，免患肺炎；我们花钱购买这种温暖以及警察的保护，以免遭受经济损失，以免遭受苦痛、尴尬、无序，而一旦远离这些，死亡的风险便因此降低。乘坐飞机的时候，我们主要考虑到的风险就是死亡；但是，如果将一个发达国家和落后国家进行比较的话，对于安全的定义就会有很大的差别，差别大部分存在于舒适、愉快、技术上的进步等等，多得难以一一表述。据报道，大风雪之后容易导致心脏病发作，人们广泛使用吹雪机以减少心脏病的发作几率。但是，到底有多少人会因为平时缺乏锻炼而过早离世，这不是很容易估算出来的。

某个人去世（或者不得不马上面临死亡）的时候，到底是谁遭受了损失呢？首先，遭受损失的正是去世的那个人。至于

他到底损失了什么，我们是不得而知的。但是，在死亡降临之前，人们是不愿意死的，而且会不惜代价地避免死亡。死亡除了让人失去个人的存在之外，还带来对死亡的恐惧。那种恐惧是非常明显而真切的。少数人是被判以死刑，或者被宣布其死亡是无法避免的，他们似乎认为最后的那些时日是一生中最好的时光。人们可能陷入一种本能，这种本能对整个人类有用，而对个人无用；如果有人问："谁愿意为阻止死亡而做出经济上的牺牲?"那么，在大部分国家和社会，至少大家都会说出以下这个答案："那些将死之人。"用经济学家的标准来说，未来的受害人也将遭受损失。

其次，如果死亡是一个事件——对死亡的预防行为是一种消费品——那么在社会上来说，这个事件不可避免地会牵涉到那些与去世的人休戚相关的其他人的福利。死亡扰乱了这个小而完整的社会——家庭——在每个家庭中，个人都扮演着不可或缺的角色，一旦这个人去世的话，其他人很难将其替代。

最后，还有"社会"——他人。即使是与之毫无关系的人去世，这些人也有可能因此在经济有所损失或者收益。只有在几种富有戏剧性的情形下——特效药的发明者、诗人、政客或一名抢劫犯——死亡的影响才可能与受害者个人经济状况（如他的收入、花费、税收、贡献以及他对公共项目和公共设施的侵占）不成比例。而我们其他人呢，完全是通过挣钱、消费而为整个社会所知，钱其实也是花在我们自己身上；使用会计核算方法将无法涵盖绝大部分影响。

相对而言，死亡是一个私人事件。社会或许对此有所关注，但并不会因为某人的死亡而受到太大的影响。社会关心教育、

青少年犯罪、歧视、动乱、传染病和污染、噪音和美丽、淫秽和腐败、正义和公平以及人们树立的榜样，而死亡通常只对小范围内的人产生影响。死亡者和他的家庭当然是最深受其害的；社会或许也想对此认真关注，但是就社会本身而言，很难说它会对此保持一定的兴趣，除非对全民认可的公共责任的领域，比如对兵役和公立孤儿院等。此外，社会的关注可能更多地放在是否采取了理性的措施来保护生命，而不是关注哪一种措施最终成功了。如果某个人失踪了，我们当然要设法找到他，然而，最终是否找到了他，只有少数人关注——确切地说是一种强烈的关注。

但是，我们所支付的税收、购买学校午餐的费用都是可观的，能促使他人开始考虑长寿所带来的经济效益，而如何计算这种经济效益便是本文下一部分将要讨论的主题。

失去生计对经济的影响

当我们思索死亡对社会所造成的损失（降低死亡率的相关计划或许能相应地减少这种损失）时，我们不仅仅要计算这些损失以得出一个总数，还应该找到这些损失是由哪些人承担的，这两者同等重要。一般来说，计算得出的总数均以国家为基础，而损失可能是地方性的、区域性的或者国家性的；承担损失的人可能是某个收入水平群体，或者是某一群纳税人，或者是国家福利政策的享有者。

尤其是在有机会预防死亡时——在某一群人中减少死亡的发生——人们感兴趣的问题之一是，死亡所造成的全部损失是

多少；问题之二是，如果没有采取预防死亡的措施的话，谁将承担死亡的损失。首先，我们需要找出对此感兴趣的人，然后说服他们去承担降低死亡率所需要的相关费用。道德判断当然可行，然后最终还是乘坐飞机的人更在意飞行安全，父母在意孩子是否得到了更好的保护，俄克拉荷马州的居民希望获得更精确的龙卷风预报；因此，找出那些可能愿意为阻止死亡的发生而做点什么的人是很有价值的。其次，如果要对死亡所造成的损失进行相应的补偿，我们也需要找出死亡发生地以及影响范围。最后，如果出于正义或者社会契约的考虑，要求受益人有偿获得这些利益，我们也需要找出谁将是受益人。

有人可能会考虑死亡对国民生产总值所造成的影响，当然，我倒是认为不会有人对此有太大兴趣。如果我们总是关注国民生产总值，那么至少也应该在短时间内留意一下死亡所造成的总体影响及其引起的经济上的延缓。

人口经济学

在国民生产总值这个层面上，死亡主要体现为人口经济学。人口不仅仅具有地区意义，也具有国家意义。夏威夷和阿拉斯加加入美国时，美国的国民生产总值就有所增加；如果加拿大也加入进来的话，国民生产总值就会更高了。这纯粹是从“国家”意义上考虑，关乎的是大国的利益。

从效率或者是公共设施的提供方面来说，或许存在规模效应，然而很难说，随着美国人口变得更加密集、空间更加拥挤，国家也会因此更加富裕。排除军事方面的考虑，在这样的国家

里，人口的增减并非就会产生多大的差别。

如果确有差别产生，我们或许会认真考虑移民政策。或许还将特别考虑家庭激励政策，不管是给孩子提供补贴，还是向父母征税，或者是制定一些社会保障方案给大家庭或者小家庭给予相应的激励。不难得出这样的结论：如果人们就像我们所想的那样，那么降低死亡的方法耗时过长。

有些人关注这样的问题，那就是在试图计算人的一生值多少钱的时候，该如何计算孩子的价值。通常我们都知道，家长会在孩子身上投资，这种投资的利息也是不断增长的。而一旦孩子死亡，投资便没有了。孩子不死的话，长大以后便会带来收益；孩子死亡后，投资也停止了，将来的收益也随之消失：孩子长大后将挣得的收入，扣除各种花费后，不管盈亏，都随着孩子的死亡而没有了。这个情况很复杂：若他活着的话，会创造财富、养育后代；死了的话，他身后可能还有一些依附于他生活的人。

我不知道这种人口经济学的计算是否有意义。至少，当某个家庭失去一头牛时会这样计算一下，而失去一头牧羊犬的时候却不会。虽然孩子并非宠物，但是在美国，孩子更像家庭的宠物一样，而并非喂养的牲畜。我怀疑此类计算是否体现了消费者的兴趣，这种计算一般是把孩子当成一幢未竣工的房子，或者是一些正处于加工过程的贵重商品。即使从最好的方面看，也会有替换的成本——已经长大的孩子死去了，这会给你带来悲伤和孤独，而新生的婴儿是否会和原来的孩子一样好，这也是不得而知的。

不。人口经济学是重要的，但是假如挽救生命值得我们注

意，它还包含了其他方面的内容。

计算死亡的成本

假设一个离群索居、自给自足的隐士去世了——这个人并非纳税人，没有向教堂捐款，年龄大得无法服兵役，身后也没有任何依附者，只拥有一块墓地和预先支付了费用的葬礼——这个人的死亡便是既无成本也无收益的。无论他准备为保障生命的安全、延长寿命而甘愿付出多少代价，他已经去世了，没人会感受到这中间的差别。

但是，如果去世的是一位哈佛大学的教授——一个纳税人，有自己的家庭，向联邦基金贡献了份额，享有的人寿保险费是个人收入的两倍，能够享受社会保险，有孩子，孩子以后可能会上大学——计算他的死亡所造成的损失和收益便是一件非常复杂的事情。

蒙受最大损失的是他的家庭。这里我们要将教授的生命和生计区分开来。家庭成员会怀念他，也会怀念他的收入，很难说清最终家人到底怀念哪个多一点，是教授本人还是他的收入？如果他刚去世不久的话，现在讨论这个问题就不太合适了。那么让我们暂时抛开死亡所带来的悲伤和孤独、没有了家庭主心骨和感情的依托以及他带给家庭的其他一切好处不计，惟独讨论一下他的收入。之所以将这些暂时抛开，因为这些都是无法转嫁、不能自由兑换的东西，无法用“计算”的方式来对此进行估算。因此，让我们暂且只考虑物质上的损失，进行纯粹的计算。

由于失去生计，家庭到底蒙受了多少损失，这取决于社会制度或者市场机制。在一个极端共产的社会或是极端个人主义的社会，可能存在一些共同分担损失的规则或传统：孤儿的抚养将通过社会捐赠、邻里轮流看管、亲属领养或者公立孤儿院等方式得以实现，不然的话，还可以由社会集体或一个特定的赋有责任感的团队出资来实现。除此之外，人寿保险也能起到同样的功效。不管“保护性的慈善社会”是否真的充满了兄弟般的友爱，或者不过是名头花哨的现代保险公司，功能都是一样：分担成本。

如果说成本“实实在在”地落在了家庭身上，其他的都是重新分配，或者成本“实实在在”地落在了社会中赋有责任感的成员身上，或者落在了投保人身上，他们的保险费就体现了死亡，这样未免有些武断。家庭、社会以及保险公司，这些社会机构的特点都是具有一系列可执行的、光荣的职责；那么除了将孩子和父亲辨别出来之外，是否将消费和收入辨别开来便是一个社会选择的问题。问题的重点在于谁将支付成本或是遭受损失，而不是哪些成本是初始的，哪些成本是转嫁的。

谁为哈佛教授的保险金买单，具体是多少呢？当然是投保人支付，每个人支付的比例相应地反映了他的保险费的数目，如果这个人归于首选风险类保险，或者某些比较特殊的类别，他的死亡概率级别经过保险精算后确定与投保人相关。某个社会成员失去生计时，人们分担损失的程度并非完全由社会价值观和法律来决定的，而是出于个人的选择——在有组织的市场里，人们能够防止死亡，就像防止庄稼歉收、通货膨胀、外汇波动等这些问题一样。

事实上，投保人对彼此而言都是利益相关者。在一个客观的市场机制下，他们纷纷为自己的生命投下了赌注——每个人都以个人的方式——并集体组织起来分担个人的死亡所造成的损失。这个投保的过程在逻辑上是没有局限性的，除非将来需要处以罚金的自杀、杀人现象开始成为一个问题，我们将不得不对这种投保过程制定一个限制。如果将来出现这样一种情况，即死亡成为有利可图的，那么人寿保险就能最直接地反映哪个人群对彼此的寿命有很大的兴趣（因为他人的寿命和个人的利益密切相关），以及降低的死亡率对哪一群人毫无疑义地具有经济利益（保险公司采取行动预防人们发胖也是同样的意义）。

保险和国家政策

美国并没有针对人寿保险的国家政策，不像退休金、失业金以及各种医疗保险那样（社会保险中包含了人寿保险，但与其说它是一个明确的针对遗属的规划，倒不如说它更像是退休金的一个副产品）。美国有些州对开车的人有强制性的责任保险，然而却没有哪个州对生孩子的人规定了强制性的人寿保险。在美国有些州，如果被车撞了，人们可以对所遭受的损失提出赔偿，而这种补偿可以由司机事先提供的抵押金来得以保障执行。可是对于刚出生的孩子，若不幸一降临人世便失去了父亲，法律可没有规定父亲应该提前为孩子储备资金。

如果有针对人寿保险的国家政策的话，我们也可以将它理解成分担由于社会成员的死亡而造成的经济损失（实际上，如果国家强制个人根据其收入的多少购买人寿保险，我们只需要

将公民的个人税收表进行细微的修改就可以了。事实上，在很大程度上，退休金的计算就是按照这种方式进行的）。如果真这样做的话，个人的死亡给整个国家所造成的大致损失就能很全面地以这种规划中对遗属的有关补偿体现出来，当然，还要加上减少的税收。

如果大家认为每一个带有依附者的人都应该得到全面的保险补偿——他的死亡不应该影响其依附者的生活水准——也就是假定一个人完全失去生计的话，他也就变成了国家的一个负担，而且应该成为国家的一种真实负担，那么对于社会来说，帮助这个成员继续活下去，或者替他支付原来所挣的收入中家庭成员所占用、花费的那一部分，这两者的价值应该是等同的（大家因此也可以假定，国家为社会成员生育孩子所支付的保险费用实际上是社会成员自己支付的——以税收或强制性保险的形式，但是大家也可能举出其他需要考虑的事项以重新分配税收或强制性保险）。

相反，有人认为保险完全是个人的事情，而与国家政策或者政府干预毫无关系，他们只需要确保的是，人寿保险市场是否有序，保险购买者——那些按照死亡率支付了保险金的人——对此也比较了解，投保人将如何在政府或者私人的一些降低死亡风险的规划中体现个人的利益，或者能否体现个人的利益。

投保人因此便组成了一个强大的游说团，对挽救生命非常有兴趣。就像其他政府规划——预防财产损失的规划、改善通信和减少交通成本的规划、提高农业产量或渔林保护的计划——的受惠者一样，他们这些人也受到了大众的偏见，只能

如同其他人一样宣称：对投保人有利的事情对整个国家也是有利的。

非合约性理赔

还有来自亲戚、朋友以及福利机构的各种各样的理赔，这种理赔并不具有太强的合约性，但是某种程度上来说和保险类似。某个家庭可能因为成员的去世而停止了对教堂的捐赠，反而成为了捐赠接受方。该家庭中的孩子长大之后申请大学助学金的可能性更大，除非他们被迫提早辍学。由此，联邦基金以及社会成员自愿贡献给社会活动的时间、其他非正式的税收、转嫁的支付，全都会因此而受到影响，而且并非细微的影响：这些原始数据都标明，义务或自愿的“社会安全”以及“税收”至少都是与累计所得税的等级顺序相吻合的。

有趣的是，遗属们向他人提出索赔的权利其本身有时候便是适合投保的，但是兄弟姐妹一般不会因为将来可能由于某个兄妹的去世要自己来抚养对方的孩子而为彼此购买人生保险。企业会为员工购买保险，员工的遗属将是保险的受益人，这在部分程度上是为了——曾经有一个专门负责这项事务的企业领导这样对我说过——减少企业对将来员工的遗属们需要承担的责任，比如，企业可能本来要给遗属提供一个工作。对于大企业来说，如果员工的死亡事件在统计学上具有规律性，它们完全可以采用内部保险的形式，可是，它们可能倾向于具有合约性的正式的保险方式，就好像一个人找朋友借车的时候，他希望车子是购买了全保的，以免将来因发生私人纷争而产生尴尬。

税　收

现在讨论一下税收。一个人在世的时候，他需要向联邦政府、向自己居住、挣钱或消费的州、当地社区缴纳税收。这种税收也就是个人对政府的整个支出所分担的一部分，以及分担的公共财产和服务，而这些公共财产和服务个人并不能全部用完。对于政府，规模经济也是存在的，即某个成员去世后，他便停止了自己的那一份税收贡献，而其他社会成员必须弥补缺少的这一份。也就是说，一旦社会失去一个纳税人，其他成员要么是在转移的收入中有所损失，要么需要缴纳更高的税金。

一个人的税收是正是负取决于他对整个社会来说是一个税收贡献者还是支取者以及他的存在使整个政府发生的支出费用。如果某个人不在世的话，也就不会发生驾驶、偷盗、上学、忘记熄灭营火等等事情，政府也会在各种层面上减少相应的支出，以此抵消向政府停止缴纳税收所造成的损失（个人的去世要么对全国纳税人而言成为一种收入，对他所居住的城市而言是一种损失，要么是完全相反的情况）。由于个人的死亡而引起的花费或损失，不管是正是负，大致上都能通过替代的方式得以抵消。从原理上说，移民可能弥补社会成员的死亡所造成的损失。在有些国家和社会里，移民的机制便是如此，或者说移民政策很好地反映了由社会成员的死亡而导致的损失。即使没有国家层面上的移民政策，对当地来说移民确实起到了这方面的作用。比如在阿拉斯加州以及其他一些激进社会或者发展中国家，尽管这方面的政策体现得并不直接，但背后确实有这方面的因素

存在。

移民并不能完全解决这方面的问题，主要在于有一项国家公民所应该承担的义务是移民无法承担的，那就是死去的人对家庭的义务。在一些激进的社会，人们从其他国家进口妻子甚至丈夫。但是，如果想实现完全替代一个死去的丈夫作为社会纳税人的功能的话，只有找到一个单身汉或者是寡妇，马上组成一个家庭；对于大部分的纳税人来说，他们更多地将自己的收入给予了家庭，而不是投给国家，他们对家庭的这种贡献是很难被替代的。

应该考虑哪部分税收，并且该如何计算呢？个人的财产税是不必考虑在内的；这方面的税收将由财产的所有者——家庭的其他成员，或者是房屋或车辆的购买者——承担（当地政府的利益会有一点细微的影响，因为随着房地产的交易，财产的评估会有相应的改变，或者，由于该房屋的买卖引起了房屋供应的增加，房屋的价值会有所降低——这是估算问题，并非计算得来的）。而这个问题主要影响的是联邦政府和各个州的所得税收（转移净收入），如果成员没有去世的话，他和他的家庭将会继续缴纳税金，而这些税金以及个人（或孩子）将享用政府福利，其价值将以边际成本的方式而定。

难题都是与所得税有关的，或者说既和所得税有关，也和其他税收有关；如果能够计算出所得税，那么很可能大部分其他一些问题都能迎刃而解。问题之一便是个人该如何就收入来缴纳税收。这取决于个人的收入来源、个人居住地的法律规定以及纳税部分的收入组成。另一问题涉及到的是这种纳税收入该如何在我们这样的社会中进行再分配。哈佛大学的教授去世

了，那么他原来纳税的那部分收入该怎么处理呢？仅仅是将某一个人的收入从整个税收单中减去么？或者有其他的经济法律，它将为独立于死去的人之外的收入分配提供一个模型？会有人来替代死去的哈佛教授，同样的，这个人也将被别人代替。尽管从边际生产力理论来说，国民生产总值减少的部分约等于教授的报酬，但该理论并没有认为可缴纳税收的那部分收入也相应地减少了。如果说代替去世的教授的那个人虽然收入与教授一样，但在边际生产力上却低于教授，那么我们认为整个经济上将有所损失，这种损失将以哈佛大学的产品质量下降的形式表现出来，也只会影响美国国内税局的利益，因此，它影响的只是未来的税率。

假如有人持另一种完全不同的观点，即认为这种特殊的死亡事件对可纳税的收入分配不会造成任何影响，个人所得税的减少与个人的收入成一定比例，而不是与他所支付的税金成比例。因此，假定哈佛教授的收入是一个普通高中老师的两倍，他所支付的税金是高中老师的四倍，那么由于他去世而导致的总所得税收的减少仅仅是高中老师去世而导致的所得税收减少的两倍，而非四倍。另一种评价标准可以基于这样的假设，即剩下的收入分配是不变的，而所有其他人的税收全部保持不变。不知道经济分析是否允许我们做些研究来确认一下这两种假设中哪一种更加合理，这两种假设之间该如何实际地协调一下。

降低风险给消费者带来的利益

当我们看待某一个人——一个已知的个人——避免死亡的

时候，不能直接地把它等同于一个消费者的选择。这中间包含了焦虑、感伤、罪恶、敬畏、责任以及宗教等情绪。如果能够将这些个体确认出来，我们很多人都无法回答这样的问题：谁应该死？谁又应该活着？假如在一家医院的病房里，有一半的孩子能够获得血浆而存活下来，而另外一半的孩子只能注射一些毫无作用的安慰剂，以此对比来凸现出血浆的作用的话，医生将孩子们以随意组合的方式分成两组，并对孩子们的身份保密，那么对他而言，这不仅仅是对实验感兴趣了。他并不希望个人掌握这个选择权，也不希望知道最终哪个孩子被选到了哪个组。但是，如果医生面对的只是统计学意义上的死亡的话，这种敬畏的情绪就会荡然无存了，因为那不过意味着在一个很大的人口基数上的微不足道的死亡人数的增加。

假定我们现在已经确认了某一个挽救生命的计划方案，而且希望了解它的价值；再假定在这个方案的实施下，死亡率在很大程度上得以降低，而且基本上能够识别出容易死亡的人群。因此，可降低的风险在很大程度上是已知的，同样，可实现的下降幅度也是可知的。此外，再假定初始风险是很低的，并不会由此产生焦虑感或者罪恶感。

显然，我们可以这样问：对于那些能够从降低死亡风险的计划中获益的人来说，该计划的价值到底何在？如果我们能够设计一种机制，向获益的人收费，或许这种收费的方式能够反映出获益人的相对收入，如果获益人全都乐意承担这种费用，那么他们在享受这种方案方面应该是具有优先权的。反之，如果获益人不愿意承担费用而要非获益人替之承担，这就是不对的。获益人都希望能够得到钱或者其他购买来的福利。证明一

个方案是否合格可以有很多理由，但不应该由获益人来决定一个降低死亡率的方案是否值得，尽管承担费用的人正是获益人，但这并不是一个充足的理由。

检验经济上的收益是否值得有相应的支出，主要有两种方式。第一种是利用价格手段，检验人们为之支付费用的东西的价值。由此，我们能找出哪些人乐意在餐馆里多花钱以得到一个好位置而不是坐在角落里，或者人们乐意付出什么样的价钱以获得在图书馆看书的机会或救活家门前的一棵榆树。有时候，市场机制起的作用微乎其微，而有些时候消费者行为是依照惯性而来的，在市场起调节作用之前，人们需要获得一定的信息。但是，我们至少能够试图观察一下，看哪一类人群会乐意为某些东西或事情付出代价。

另外一种方式就是向人们询问其中的价值，这可以通过选择、采访、问卷调查等方式来进行，其中最常见的就是让人们主动提供各种信息，比如通过各种游说组织、给国会或者新闻报纸写信以及游行等。如果允许人们自由表达他们将要因此而遭遇的麻烦、将要承担的费用以及为赞成或反对某件事情而进行游说的话，这种方式与价格机制有些相仿。但是与价格机制一样，这些方式都是比较含糊不清的。

有时候，采用直接询问的方法是否妥当，大家对此有些争议，因为人们没有什么说实话的动机。这一点十分重要，但也并非定论。同样具有争议、并且很能被证明的是：一般人并不善于就假设性的问题做出回答，尤其是假设的重大事件——很难就真实状况下选择的动机和情绪来进行任何模拟。尽管这种做法让人怀疑依靠询问所得出的答案，但是按照市场机制做出

的决定同样令人怀疑，这些决定都是有关遥不可及的事件。出乎意料的死亡在本质上是一种假定事件，可能是人们的谈资，也可能人们正为阻止它的发生而付出金钱上的代价。当问人们是否会在机场购买航空保险的时候（或者说，如果某一架飞机具有更高的统计学意义上事故的可能性，他们是否会放弃搭乘这架飞机），人们在言语上给出的答案和他们在飞机上的行动所显示的答案是不同的。人们或许不会意识到自己的实际行动才是价值判断的真实表现，即使当时的情绪或环境有所不同——即使做出决定之前有时间向他人咨询，而且得出了不同的决定——他最终采取的行动可能毫无变化。作为一个消费者，处理意外死亡风险的增加这一状况与回答假设性问题时的处理方式大致相同，不管是接受调查访问还是对兜售电视电线避雷针的人员的反应。如果消费者在处理此类决定性事务时雇用专业人员进行咨询，或许可能获得非常多的信息。

不管在哪种情况下，如果完全依靠市场价值论而不考虑直接询问的优点，以此决定是否制定政府计划（或者非政府组织的计划），这便需要市场中存在这样的替代品，替代品与计划之间的价格具有可比性。按照第一种原理，我们很难推断出一定存在这样的替代品。如果进行分级的话，投票行为可能位列购买行为和问卷调查之间：个人的投票不具有决定性，但是选举作为一个整体行为却是具有结论性的。

重大事件的小概率

关于死亡有一个难题，尤其是对于小概率的死亡，那便是

人们不得不考虑一个如此令人畏惧的事件的微小概率，而且并不擅长找出确定挽救生命的价值所在的方法——不论是通过才智、想像或者类比。无论人们面对的是调查表还是一个市场决策，这个难题都是有真实存在的。这个问题甚至可能与这样一些情况有关：各种数字是用百分比还是用概率表示，图表是用算术形式画出还是以对数形式画出；人们是否熟悉概率的最简单的计算方式。

小概率本身就是让人很难把握的，尤其是当增加的部分比原来的风险更小的时候。同时，死亡本身是一件大事，如果人们无法找出其他能与死亡相提并论的损失的话，那么计算死亡的可能性会非常困难，或者毫无办法，即使有人愿意推测这种概率。

不知道失去伴侣而孤独终老或失去亲人会是一种什么滋味，这种丧亲之痛我们大部分人是没有直接感受的；而那些有过此等感受的人，或许也无法理解这种痛苦在很长一段时间内所造成的全方位影响。我们一般只是在许愿、购买人寿保险、不幸致残需要装上假肢或是目睹朋友邻居遭受丧亲之痛的时候才会考虑这个问题。

作为消费者，我们能够好好研究这个问题。实际上，它可能还不如我们选择职业时那么艰难，或者也不如我们曾经经历过的、患病时需要做出某些选择时那么痛苦。可是，大部分人并没有研究过，实际上做这件事情的代价很高，而且并非那么有趣。在某些询问活动中，即使只是做些销售调查，有些人也不愿意合作。还有些人，如果一定要他们做决定的话，便宁愿匆忙做一个，即使错了，也比感觉痛苦或者尴尬好，而痛苦或

者尴尬的决定很可能就是正确的。这方面的犹豫不决可能是毫无意识的，从而导致一些偏见，当然，这种偏见也无法得到确认。

其次，这种决定——与其他大部分决定不同——是和整个家庭有关的，而不是关乎个人的。某一个人的死亡，几乎都会将至少两个人牵扯进去，一般是直系亲属。我们并不清楚个人的死亡对谁的风险最大——本人？配偶（如果有的话）？子女（如果为人父母的话）？父母（如果为人子女的话）？——毫无疑问，这个话题太微妙，不适合在亲人之间进行探讨。如果有人就某些安全方面的规划或者危险职业等单独接受访问，不管出于何种动机，当他对妻子说万一妻子遭受不幸他会如何思念妻子（或反过来妻子又将如何思念丈夫）、一个快乐的再婚家庭的生机以及如果一个孩子夭折夫妻俩谁会更加痛苦时，他的心情都将是很复杂的。

死亡与焦虑

如果想要降低的风险本身大得足以引起人们的焦虑，那么问题就会更加复杂。实际上，由于意识到风险的存在而导致的痛苦——将要死亡这一现实——通常可能与死亡本身的代价成比例。从事高危行业者的妻子就总是担惊受怕；有些人拔牙的时候不用麻醉药所以经受焦虑，而有些人宁愿多花钱买麻醉药以不经受焦虑。我再来做一个假设，假设40个人中间有一个人不幸被误注射了一种药剂，而这种药剂将使人5年之后死去，医生知道这40个人都是谁，惟独不知道中间哪一个接受了这种致命的注射。如果当时接受注射的人并不知道发生了什么事情

但是医生告诉病人真相的话，他给病人所带来的痛苦就比注错药剂所带来的痛苦更加严重。

焦虑与死亡本身所带来的影响是脱离开来的。焦虑对没有死的人和已死的人以及那些夸大死亡风险的人的作用都是一样的，仿佛他们对死亡的估算都是真的。这确实重要，而且降低死亡风险也是消费者利益的一部分。一般来说，我们不需要再次计算就能得出一个估算。但通常，这几乎就是精神或者社会的——除非对风险的了解能够帮助人们做出更加经济的选择，或者对风险的夸大使得人们很大程度上不经济地进行回避。焦虑的释放是一种奇特的消费品。消费者购买的是一种心理，是想像出的一副图画，一种感觉。他必须运用同样的心智来做这样的决定，而这种心智也正是所有不舒服或者快乐情绪的根源。但是，不管我们认为消费者多么“理智”，绝不能忘记的是，消费者很难把握自己的想像力（即使他会尽量保持理智；这也是为什么镇定剂会有市场，而航空公司也随时愿意给乘客提供含酒精的饮品）。

消费者选择和政策制定

以上原因便解释了这些问题：对于消费者来说，清楚地说出降低死亡的风险对他们的价值何在是很困难的一件事；让消费者做出一个合理的尝试同样是很困难的。此外，这也解释了为什么消费者不善于在市场环境下对死亡做出一个最普通的选择。是购买人身保险还是安全带；是乘坐飞机还是避免乘坐飞机；如果孩子在家的时候，是单独去坐飞机还是和妻子一起乘

坐飞机；买香烟的时候选不选带过滤嘴的；喝酒以后，在有条件搭乘出租的情况下，是否会选择自驾车；是否在房间地下室里安装一个火情报警器，等等，这些他不一定会做得更好。单就一些购买行为而做出选择的话，他可能会更加随意（或许是为了逃避责任，而不是承担责任），然而，相对于他面对那些提问所做出的回答而言，这些也不会是更好的证明。

很多父母试着不同时乘坐同一架飞机（尽管除夕之夜他们经常开一辆车回家）。我想当然地认为这样做是理智的，虽然会有些浪费——这样做确实可以降低一定的风险，万一父母都遭遇不幸，那就会只剩下孩子。但是理查德·扎克霍瑟（Richard Zeckhauser）建议我应该把这个问题想清楚。难道为了避免同时失去两个人的风险，我们就应该将失去一个人的风险加倍吗？我发现，要把这个问题的答案弄清楚很难，或许这和家庭有几个孩子以及孩子的年龄等都有关系，即使只考虑到孩子们将会享受抚恤金这一情况。而一旦考虑到夫妻中任何一方的抚恤金，问题就更加复杂了（显然，对于生活甜蜜又没有孩子的夫妻来说，旅游的时候就应该选择乘坐同一架飞机，不仅是为了有个伴，还可以降低承受丧偶之痛的风险）。就这一点而言，并不是说我原来的想法就是错的而现在就对了，而是说以前我没有把它想得更透彻。同样，尽管我现在透彻地去想这个问题，我对答案也不太确定，而且我也不想和自己的妻子去讨论这样的问题，尤其是当着孩子的面讨论（写这篇文章的时候，孩子们年纪还小）。

显然，消费者在面临选择的时候都会试图回避这些问题。在关乎生死的问题上，医生扮演的角色不仅仅是分析将要进行

的手术，为临床大夫实施手术给出一些指导性的意见。他们更像是职业决策者，不仅仅诊断病情，还必须为病人做出决定，这主要是因为医生做决定的时候，不像病人家属那样痛苦、遗憾，他们更加理智，心里面也不会是希望和恐惧交替占上风。

在处理降低死亡的规划方面，这些都是人们经常要做的决定。我们可以采用非常民主的方式，例如让消费者按照市场规则做出判断，或者采用任何可行的直接询问的方式。反之，我们也可以代为决定，采用独断、也可能是更加职业的方式代替消费者在这些需要深思熟虑、发挥想像力的问题上做出决定。要么就是尽可能地获得相关信息，要么可以雇用他人，那些对家庭的死亡频率有专门了解的人。

那么，如果结果表明，安全设施或健康计划只是一种公益行为，并非每个人都希望对此付费，或现行的税收制度也不会按照福利分配的方式来分摊开支，那么，对于最终共同决定要采用的某一项计划，有的人会有强烈的兴趣，有的人兴趣一般，而有的人会反感，这非常类似于政府部门采取的其他预算计划。我们没必要由于个人生命的“无价”而感到紧张，也没必要对富人愿意花更多的钱来增加寿命或富人更倾向于对富人有利的计划而穷人当然倾向于对穷人有利的计划而感到奇怪。可以有很好的理由解释为什么不允许穷人乘坐危险性更大的、二流的飞机，或是为什么不能允许着急的人给飞行员额外的奖金以让他放弃安全规章。但是这些原因都应该明确地作为做出判断的经济原则的限定条件，而不是凌驾于经济学之上的“第一原则”。

量化指标

如果我们提出上面所提到的问题，或者说，如果搜寻相关的市场证据能证明哪一类人群将会花钱以避免个人的死亡或者避免与之相关的人的死亡，我们期待得到什么样的答案呢？在推理过程中有没有什么优先顺序以帮助我们得出重要性的顺序、上限与下限、一个基准或者一些理想的体现价值的计量值呢？是否存在一些好的参数——人寿保险、闪电棒、危险行业的收入——能够作为我们的估算基础呢？是否存在一些比率（如个人收入，理想数据一般与个人收入成比例或者是个人收入的函数）呢？而我们的估算应该在何种程度上依赖社会和经济制度呢？

首先，我们可以这样推测一下：任何基于市场证据的估算都会最大程度地让我们知道，一个人经过深思熟虑、详细询问以及职业人士良好的建议之后会如何决定。这种推测是建立在一定的观察基础之上的，那就是人们做出的大多数市场决定都是与或然事项相关的，而人们对或然事项的概率本身却缺乏了解，一旦人们需要相关的统计数据时，该概率有时候却无法获得。假定在家里着火的情况下，保姆可能救了孩子或者部分孩子的生命，一个人愿意支付保姆多少钱呢？只需要做一点点研究，我们就能计算出主人不在家时发生火灾或者其他灾祸的可能性，还有事发时他们不在家而幸免遇难的可能性。据此，主人愿意或者拒绝给予保姆支付的费用就明白地显示了这种“价值”的上限和下限。如果要把这个价值与其他很多因素联系起

来，比如厨房炉子的使用寿命和类型、房屋的外形和构造、屋梁和窗户的位置、不同年龄和性别的保姆照看孩子的技能、家里孩子的年龄和性格、所处的季节、家里消防设备的质量、左邻右舍的警觉度、主人出门时是白天还是晚上抑或几点，那就需要做很多研究工作了。此外，保姆还会提供其他服务：孩子的起居、孩子夜里惊醒时给予抚慰、孩子生病时及时给家长或者医生打电话、遛狗、防范家里入贼，有时候甚至还清洗碗碟（如果孩子年龄尚小的读者看到这里，那他应该庆幸这只是一篇理论性的文章）。另外，保姆的工资还取决于做出决定的是家里的丈夫还是妻子、当地的风俗、家里亲戚最近有没有关于保姆所起作用的新鲜体验。这种“市场检测”的证据价值几乎不能给我们提供一个哪怕是考虑两三个影响因素的估算。

作为收入的价值

在人们的收入与预期花费——乐意将收入中的一部分作为缴纳的税金，以增加个人以及家庭成员的生存机会——之间，是否存在某种可以预见的、合理的联系呢？具体来说，在人们可能的支付和预期的收入或者现阶段的财产之间，是否能用计算的方式得出一种紧密的联系呢？

对于救生计算的价值，众多检验都是着力于将个人收入的一部分看成他以某种方式对社会所做的贡献，我们或许可以这样假设：个人在救生计划方面的最高花费就是他将来可望获得的全部收入。这样看来，就每个人而言，在确定挽救他人——对个人来说毫无差别的任意他人——生命这方面，我们可能为此付出的最高金额便是他人对生产总值的净贡献。如果问这样的问题：对个人来说，增加自身生存的机会到底价值多少（或

者增加我们的生存机会对我们价值多少），那就很难说个人（或者我们自己）将来的全部收入就能给生存机会的价值定一个上限或下限。

我们没有理由假设一个人为消除死亡的可能性——假设这种可能性为 P——而付出的金钱比他将来可望得到的收入多（或少或等于）P 倍。实际上，我们没有理由认为，一个人将来的收入，无论以哪种相应的方式进行折算，都会与他将在降低个人死亡的可能性上付出的金钱有任何关系。

在这里，我并不是说一个人一生可以获得的总收入与他愿意为降低他这一年龄阶段人群的死亡率而支付的大致费用没有关系。但是折算后的一生总收入只有在一种情况下才有相关性，那就是他们和类似消费、存储、辞职以及购房之类的普通决定相关。这些都是收入和财富数据的一部分，对决定起作用。他们之间的联系也是功能性的，而不是计算得出的。一个人愿意为避免死亡、避免疼痛或者将厨房进行现代化装备而支付的费用仅仅是目前以及将来收入的一个功能，而不需要赋予任何特殊的附加关系。

如果一个人将个人收入的 2% 拿出来作为降低死亡风险的 1% 的费用，那么为了挽救整个生命，他必须付出一生总收入的两倍——他没法这样做，也不需要这样做。就我个人而言，我会为了减少一分钟的疼痛而甘愿付给牙医一小时的费用——即使是替别人止痛，我也愿意付这份钱——而没必要知道如果一辈子都可能遭受这种疼痛的话我该如何面对。这也就是为什么“挽救生命的价值”在应用到个人关于降低死亡风险时所做的决定时便不过是一个数学模型的原因，除非我们真的说一百个人

会甘愿牺牲两倍的一生总收入去挽救他们中间一个人（不确定的一个）的生命。（这篇文章写完后，我发现了一个非常有帮助的类比。在计算工作强度的时候，全职等量已经得到了非常普遍的应用。因此，我们可以把这种挽救生命的模型当做“全职等量”或者“全生等量”。如果我们每个人平均花上年收入的 2% 用来将死亡风险降低 1%——也就是说，我们总共将花上年收入的两倍以避免一百个人中的一个人死亡——那么，也可以说一个“全职等量”的价值就是两年的收入。）

我来猜想一下。如果问人们，在某一段时期内将他们可能死去的可能性降低几个百分点的话，这对他们的价值有多大，我们会发现，这个价值比预期能够获得的一生总收入的折算值更高。如果告诉一个人，在未来三年中，他意外死亡的可能性是 9%；而如果通过某些提议的措施，我们能够将这种可能性降低到 6%。这时候，我们问他：将死亡的可能性降低 3% 的价值是多少？照我来看，对他来说，这应该值得他付出全部收入的 5%，甚至是 10%。

这只是我个人的设想。它是基于与十几个受访者的会谈而得出的，而且一般与以专业技能为收入的家庭男主人有关。

死亡本身与焦虑的对抗

在向人们进行此类问题的访谈中，事先将死亡本身以及对死亡的恐惧界定清楚是很重要的。比如，如果被问及避免某些儿童疾病（或者以某一件与死亡相似的事件进行说明，如降低由于先天不足以及胎儿损伤而造成婴儿残疾的危险）的死亡的价值所在，我们可能发现，他心里充满了伴随这种风险而来的恐惧，同时也满脑子想着这种低概率事情本身。

如果将焦虑和死亡本身放在一起进行评估，则其难点在于，两者并不会成比例地出现。也就是说，它们与风险降低之间的量化关系或许是完全不同的。具体来说，我们有理由认为，降低风险的价值与风险完全降低之间是成一定比例的，正如认为从10%到9%的风险降低的价值与从5%到4%的价值是等同的。我们没理由让焦虑也按照这类关联规则来分配。即使是一个头脑冷静的消费者，他能够理智地看待自己或者家人的焦虑，他也可能不得不承认，这种焦虑和困扰是一种心理现象，很难用理智来支配。如果通过手术或者药物的方法，那就是将焦虑完全去除了。如果某一个家庭感受到“高”的低死亡概率，一旦死亡风险得到降低的话，这种慰藉与长寿将给家庭带去同样的益处。

焦虑可能取决于风险的程度以及刺激焦虑感所产生的事物频率和生动感。或许存在一个分水岭，在某一个程度之下，风险难以察觉；而在该程度之上，风险便给人带来困扰。这取决于风险是否为习惯性的、持续性的，是否集中为一个个事件。毫无疑问，它只在于人们对于风险固执的偏见，却与实际的风险没有直接的关系。一种风险的存在可能会引起对这种悬而未决之感的心里反应，可能与死亡本身的风险联系起来。

换句话说，决策理论、概率理论、对风险和价值的合理计算将与死亡事件的避免具有相关性——虽然并不明显，但确实相关。不过，它们与涉及恐惧、焦虑以及痛苦的减轻等的选择却很少有关系，甚至没有关系。然而，通过对风险进行详细的分析，人们可能改变对风险的敏感度，而将这种不适的感觉降低到与风险自身成一定的比例，这也是可能的，但并不能肯定。

焦虑和死亡本身难以分开，这是有特别原因的。一个人不可能对重大事故的小概率有什么简单的倾向，当选择涉及重大事故发生的极小概率时，一个人往往很难做出决定。他不了解消除0.2‰的死亡风险对他而言到底值多少钱，除非能找到将之与其他抉择进行比较的方式，这样就可以将之与其他用钱购买的物品进行价格上的比较。对于0.2‰的死亡概率，人们很难对它产生类似于拔牙时的疼痛、交通堵塞一个小时、花园里那棵最中意的树枯死等那些感受。弄清楚1/5 000就是100个机会中的1/50或1/100 000的20倍，我们甚至需要做一些计算工作。那么我们或许应该将这种风险提升到一定程度之上，到达这种程度后，人们对风险的感受会比较强烈，以至于难免有所反应。如果人们能够找到某一种适宜的风险程度，并将此作为一种熟悉的基准，在此程度上能够产生直接的感受，便有可能对风险以及它的价值进行相应的缩减或者扩大，以找出对降低或者增强的风险进行合适且合理的价值估算方式。然而，这种尺度的估算方式或许不会适用于由风险所产生的焦虑感。

风险的尺度

对于风险的尺度，这里有一个很好的例子——虽然不见得多具有说服力。[4] 以下将就这个例子进行阐述。可以问一个人：多大的死亡风险可以和失明相等——死亡的风险多大时，他宁愿选择失明，而死亡风险在什么程度时，他宁愿冒死亡的风险——他可能对在两者之间的选择有些不在意。

既然要面临这样的抉择，就要假定一个人能够回答这样的

问题——不是信口回答，而是经过一定的研究和咨询之后再回答。假定这个人认为某一种失明等同于1/10的死亡概率。如果死亡概率在1/10以下的话，他会愿意冒这种风险而避免失明。然后，我们告诉他，1/10的失明概率必须等同于1/100的死亡概率。如果他不认同以上的观点，坚持说大概率不能与小概率一概而论，也就是说确定性和风险是不一样的，那么，问题就可以重新表述为：如果不得不在必然的失明和某种死亡概率之间进行选择的话，多大的死亡概率等同于必然的失明？他或许会说不知道，因为这样一个假设的问题无法让人得出一个有意义的答案。为了让答案有意义，我们告诉他，若要不失明，可能需要冒一定的死亡风险，比如说，一个外科手术能够治疗某些失明症，但是也伴随一定的死亡风险。经过进一步诊断之后，这个人可能要面临一定的选择，对于有可能出现的不测，他必须做出选择。如果他能回答这个可能不确定的问题——如果不得不在必然失明和某一种程度的死亡风险之间进行选择，这中间的概率并不是确定的，他能够明确地说出，为了避免必然的失明，愿意冒多大程度的死亡风险——那么实际上，他已经在某种失明的概率（不确定）和死亡概率之间进行了选择，这个死亡概率与他所表达的愿意承担的风险是相等的。然后我们告诉他，这中间的机会是50：50，也就是1/20的机会，而诊断也将使他的回答与之相关；如果他还坚持原来的回答，也就是说，他实际上对5/10的失明概率与5%、5‰的概率都是无所谓的。

这个事实可能并不是特别具有说服力，但至少它能确立一种假设，尺度的原则第一眼看上去似乎没有什么道理，可是这

种假设是赞成尺度原则的。

然而，以上所讨论到的关于焦虑的事情可能有些干扰。如果结果马上就要知晓的话，它或许不会干扰得太多。由于不确定而产生的不适主要取决于不确定的时间长短，如果结果第二天就要出来的话，应该不必在乎这种不适。如果一两年都无法知道，而且又无法阻止家人知道他已经接受这些风险的话，那就得好好考虑了。

阐释方面的应用

尽管不太完善，这种观点也能作为某些人们理解不太熟悉领域的概率的工具。如果人们不能充分理解 1% 的死亡概率的话，或许能够理解 1/10 这个概率数，反之亦然。比如，我们可能会问，他愿意在税后那部分收入中永久性地拿出多少来以降低 10% 的死亡概率（不论是为自己，还是为他非常在意的人）。假设他的回答是愿意放弃个人收入的 1/3 以立刻换取 10% 的死亡概率，那么由此，我们如何能计算出他为降低 1‰的死亡概率应该付出多少金钱呢？他如何能从上述已经做出的回答中就推出自己愿意就降低 1‰的死亡概率而愿意付出的代价呢？如果将前面那个问题中的两个数字分别除以 100，答案便是他愿意付出收入的 1/300。

如果收入减少 0.3‰对他而言并不简单地意味着收入减少 33% 的 1%，那么前者并不如后者那么糟糕。那么，他可能被问及另一个问题，即为了将收入减少 1/3 的可能性再减少 1/10 的话，他愿意付出收入的多少部分。这就是一个普通的购买保险的问题，他能够对此进行相关的假定并做出决定（他的答案或许是愿意付出收入的 1/13 以上）。

对于收入减少 1/3 的 1% 的可能性，程序可能也是一样的。但是这个问题不见得就是说如何看待几个百分点的增长。假如他说愿意放弃收入的 5% 以降低 1/10 的收入减少 33% 的可能性，那么这意味着他愿意放弃 5‰的收入以降低 10% 的收入减少 5% 的可能性吗？情况并非如此。或许说大致上如此，但是可能略多一点，估计是 6‰。[5]

假定这个人正 40 出头，在接下来的 25 年之内；他收入呈现一种上升的趋势。如果按照银行按揭的利息率——7%，这个利率比消费贷款的利息低，而比保护性退休计划的收入要高——对他的收入进行相关折算那么全部的价值是一年收入的 10 倍；因此，全部收入的 1‰便等于一年收入的 6%。

如果我们能从其他 1 000 个收入相近、年龄相仿、不分性别的人那里得到类似的回答，那就能够得出这样的结论：他们宁愿将余生里的收入折算后的数额的 6 倍来换取免除一个马上即将发生的突然死亡（这里用“突然死亡”是为了计算方便，以便让人口在寿命期限内保持不变）。对于我们这个时代的人，总共将有 60 年的收入。这看上去是高还是低？读者可以考虑哪一个数字更加具有合理性，而不论是对他本人而言还是对机场随机接受调查的乘客而言（不管读者仅仅是进行个人分析，还是某一个救生计划的消费者）。同样，对于读者以及随机接受访问的机场乘客而言，他们可以自行决定是否将这个问题细分成一系列可以进行比较的数据，以便做出决定。

再来进行一个比较。现在把问题转换一下：如果一个人将要多冒风险的话，他需要获得多少补偿。风险的略微增长是否也应该付出同样数目的费用呢？为了得到相当于 6% 的年收入的

奖励，他是否将冒 1‰的风险呢？答案是否应该是对等的呢？或许，对于焦虑、赌博过程中的迷信因素以及任何与死亡有关的遗憾，没有办法找到对等的费用。

作为一个检验——若小风险的细微增加的价格能够确定下来——我们问这 1 000 个接受访问的人，他们是否愿意接受现金的补偿。就这 1 000 个人中间 1‰的死亡概率，他们是否更倾向于冒这样的风险而将一切置于保险之手，而不愿意付出相当于 6 个人的全部收入以降低这 1‰的死亡概率？* 那将使家庭收入提高 6 倍，以此对家庭的丧亲之痛进行补偿。

或者他们愿意将这种价值差别进行划分：原本同意的费用付出一半，风险不变，同时将死去的那个人的家庭收入增加两倍。如果这样的话，他们最好的方法就是购买人寿保险；匆忙之中他们给出了一个错误的答案，而过程将是重复的（如果他们的答复是已经购买了一定程度的保险，我们可以推出开始的回答就是一种计算，计算节省保险的开支对他们价值多少钱）。

这种推理的思路将产生一个问题：或许我们应该问一下其他人，以帮助他们确定各自的偏好。对于家庭来说，是否存在一个比较恰当的补偿额度呢？如果某一个成员去世了，需要向家庭提供多少补偿金，才能抵消由于这个成员的去世而给家庭带来的长期福利上的损失，这是一个让人很不愉快的问题。而回答无外乎是家庭成员的价值是无法衡量的。这里我们很难找到一个对等的点，证实一个无穷大的“卖”价也就等于一个无穷大的“买”价。也就是说，尽管一个家庭不愿意付出全部的

---

* 面对风险时存在两种选择：一是花钱消除风险，一是投保应对风险。

收入来换取一个家庭成员的生命，然而，这个家庭也不会接受成员死亡所换来的任何经济上的补偿。

但是，人们可以拿现金去冒风险。如果正在承受某种风险的话，他或许愿意用现金去换取人寿保险方面的更大投资，也就是说，这些现金将可能带来更高价值的死亡补偿金。如果这样做的话，补偿金似乎就可以和救生举措进行比较，它也可以帮助人们检验所做出的一系列决定是否具有一致性。

在这一点上，有必要将救生的决定以及购买人寿保险的决定都重新审视一下，任何明显的不一致性都意味着这种决定是不协调的。（在写这篇文章的过程中，不论是通过个人的思考还是与人交流，我都惊讶地发现，对于中年的父亲们，只要他们经常思索一下增加寿命这个问题，购买人寿保险在很大程度上能够满足他们的需要。）

调查表明，对于处于大学教授同等收入水平的人来说，挽救其中一个人的生命的价值就等于年收入的 10～100 倍。更加具体地说，对于年收入在 4 万～8 万美元的职业人士，包括高级政府官员、著名大学教授、成功的工程师、医生、律师等，可能会认为，他们当中任何个人的生命价值 200 万美元。再用更加直接的数字来说，对于一架载满职业人士的波音 707 飞机而言，为了避免飞机坠毁而导致全部人员的死亡这一事故，机上人员或许认为可以付出价值 2.5 亿美元的代价。这不过是其中一种等级的数字而已，100 亿～750 亿美元的数字都可能符合。读者可以估计自己收入等级的乘客愿意出多少钱避免飞机事故。

鉴别财富

这里肯定要产生一个特别的政策问题。如果政府将要开始

执行一个挽救穷人或富人生命的计划，那么挽救富人的生命是否更有价值呢？如果这个问题的意思是，降低富人的死亡概率对富人本身的价值是否高于降低穷人死亡的概率对穷人本身的价值，那么答案显然是肯定的。正如富人宁愿多花钱来避免一个小时的交通堵塞或者五个小时的乘火车时间，他们也会愿意多花钱来降低个人或者对他们来说相关的人的死亡概率。价值更高正是因为他们比穷人富有。医院在挽救病人的生命时对穷人和富人是一样的。但是，一个高档的健身馆能比廉价的健身馆提供更安全的健身器材；富人的家中能使用更加安全的煤气灶，而一个富裕的国家也会在增加国民寿命的计划方面花更多的钱。

家庭的其他成员

以上的大部分讨论都是围绕家庭主要收入者进行的。为了将这个问题分析得更加详尽，还应该分别从丈夫的角度进行计算（将妻子和孩子置于风险之中）和从妻子的角度进行计算（将个人的生命或者丈夫的生命或者某个孩子的生命置于风险之中）两种情况（为了将这个问题分析得更确切，孩子们也应该有机会表达一下他们的观点，尽管不成熟，也不应该认为他们的回答与这个问题是不相干的）。

对家庭和孩子都应该有一个限制：对于家庭成员的生命价值以及成员的死亡给社会带来的损失，都不应该是家庭内部的事情。分别来自不同家庭的一个母亲、父亲以及两个孩子的死亡，与同一个家庭的四个成员在一个事故中死亡，其结果是完全不同的。不论是就对社会所造成的损失而言，还是就个人在家庭中的价值而言，都是如此。

如果一个家庭中的四个成员都需要乘坐飞机，他们可以在四架飞机中选择一架，说服四个人乘坐同一辆飞机，这应该是可能的。这样，每一个成员的存活概率都是一样的，不管他们怎样分配座位，但是将来他们可能遭受的丧亲之痛就完全没有了，因为他们的命运是联系在一起的。就社会利益而言，同时也是为了整个家庭的利益考虑，应该允许并且鼓励四个人乘坐同一架飞机（社会的经济利益也是与此一致的）。

结　论

我们已经用几种不同的方法讨论了挽救统计学意义上的生命的价值。我们不得不区分生命和生计。我们不得不区分生计的丧失给消费单位（家庭）所带来的损失与社会经济的其他成员（纳税人、购买保险者和亲属）因此而分担的损失。我们也探讨了降低死亡的风险与消费者购买的其他商品和服务在几个方面的区别。

概括地说：（1）死亡是一个可怕的、避免不了的事情，每个消费者都只会遭遇一次；（2）对于很多人，除了在某些特殊情况下死亡的可能性突然增加外，死亡的概率并不大；（3）大多数消费者并没有直接了解死亡对一个家庭的影响；（4）在一个发达的经济体中，许多降低死亡风险的计划都是政府行为，纳入了政府的预算，或者是具有法规保障的；（5）风险的减少往往是其他增进健康和舒适的计划或者保护财产的计划的副产品，但是也有些计划是以挽救生命为主要目的的；（6）可以为死亡购买保险；（7）比起个人希望避免的其他损失，死亡这一

事件与家庭的关系更大，对死亡的分析需要清楚地意识到，家庭是消费单位，家庭分享成员的收入和相关福利。

虽然上述特征非常重要，但是它们并没有使避免死亡的目标与提升一般福利的目标完全不同。虽然意识到避免死亡与其他一些计划的不同非常重要，但是意识到它们之间有类似之处也同样重要。的确，在处理生死问题时，社会有时表达了其最终极的道德价值，但是在很多减少死亡的计划中，社会仅仅表达了这样的意思：为了减少可能遭遇的风险，人们会遇到多少麻烦，或者人们需要花去多少费用？死亡本身已经足够神秘，不需要再夸大其神秘性。

社会对可能失去的生计的关注与抢救一个人的谷仓或者药店的兴趣没有什么不同，这是减轻社会利益问题的难点。烧毁财产的火灾的成本是什么？关于税收、储蓄、保险和联合基金捐款的各种讨论与这个问题同样有关。评估一个谷仓的价值要比职业评估师评估一个人生命的价值更容易，这就使得问题在一个维度上得以简化：评估谷仓的价值只是试图找出社会关注或利益所在。按照统计数据，假如我失去了住宅和家具，国家的财富就会减少，但是谁会关心我呢？假如银行关心，或者保险公司关心，或者我住所的税务机关关心，那不过是因为我们处于某种利益的链条上。但是，社会对于国家财富没有直接的兴趣。这些财富不是由人们集体拥有的——至少在美国不是。

使得谷仓或者商店比生命（不是生计）更容易估价的原因在于，对于拥有的人来说，它们的价值更好猜测一些。它的替代成本有一个上限。但是，即使这样，材料损坏的可能性细微

增加的价值也不可能直接测算出来。如果用同样的货币来偿还替代品的费用，那就是建筑物的可保险性使得评估火灾、碰撞或者风暴的风险增加对某人造成的价值成为可能。

这个问题的难点不是评估一个人的生计对不同利益相关者的价值，而是这个人的生命对他自身的价值，或者是对那些愿意出资延长其生命的人的价值。按照允许替换的条款，这些是无法保险的。这是消费者自身的利益，是一种独特的、不可替代的利益。个人一般能够为自己的生计购买保险，虽然不能非常精确，但是可以大致上，让其他人分担可能出现的损失，将经济利益分散。但是，评估他生命的价值便成了问题所在。

困难不仅止于此，因为有如此多的政府预算和调节的计划在实施，政府不得不权衡不同受惠人和纳税人各不相同的利益。并且，因为有如此多的政府计划，政府不得不调查这些计划对人们的价值何在。主要问题是，人们很难明确知道这些计划对他们有什么价值，不能回答与之有关的问题，而且也不愿意有人问自己这些问题。市场迹象也不太可能提供太多的答案。

处理小风险中的细微变化使得评估更加随意，也使得一个非常可怕的决定不再是无价的、伪装的。问题是，在直接的风险降低变得更随意这个层面上，消费者是否还有任何自主的鉴别力，而且能冷静地下赌注，就像平日扣紧安全带或者给房门买一把好锁一样。这就好像在做一个消费者参与的调查时，他一直不经意地欺骗自己，说自己的决定是正确的，这时就有必要决定：这是否是他的特权而他希望这个特权被尊重，还是有人促使他痛苦地重新评估，或者是找人来替他评估。吓人不是件好事，我们很难指望一架飞机——或者飞机上的其他乘

客——会配合我们进行某个调查，这种调查是帮助乘客从登上飞机的那一霎那开始就加强对危险的认识。

最后，这里面可能有个哲学问题：假如消费者有某种倾向，并且明白地表达出来了，政府是否应该努力去适应消费者的口味。我们很可能会忍不住替消费者思考，因而得出不同的回答。当消费者实际上可能根本不想做选择时，一个人应该努力按照顾客的选择来行事吗？假如病人或者病人的配偶拒绝做出决定，而是请求医生替他们做出一个重大的医疗决定，此时这个医生应该去推测假如这个病人或者其配偶不得不自己决定时会如何决定吗？或者，这个医生应该想像如果自己处于病人的情况下时会如何做决定呢？或者，他会为整个家庭的福利着想做决定，还是为某个其他的小团体考虑来做决定？这个医生应该询问病人，他希望医生从这些标准中选择哪一个来做决定吗？或者，这样做只会让病人不安，导致医生不得不决定怎样就评判标准做出决策？

让消费者（纳税人、游说人、调查问卷的回答者）对有关小社会风险的微小增加这个相对不是很引人思考的问题发表自己的看法，即使他实际上没有自己的倾向，却要求他像有偏好一样做出选择，这可能会减轻就挽救生命而做出的决定的严重性。人们为人寿保险做选择，为挽救生命做选择。事实是，他们可能做得不好，或者可能当他们做决定时并不十分清楚自己在做什么，这或许不会让他们困惑，也不能因此而剥夺其进行消费者—纳税人主权实践的权利。

作为一个经济学家，我不得不提醒自己：消费者主权不仅仅是一种比喻，也不仅仅是由“看不见的手”来证明的。福利

经济学确立了消费者主权的地位，也将其与经济效率兼容起来。典型的主权都是依靠武力、牺牲、斗争或者某些不言自明的原则确立起来的。消费者主权包括了不可剥夺的犯错误的权利。

然而，假如这是政府计划，而不是在公共汽车与飞机或者电炉与煤气炉之间的市场竞争，这种决定将是由他人代理做出的，这种代理决定也许在某些方面注意了消费者的口味，但那仅仅是在某些方面。

或许，我们可以让一些公务员或者立法者加入到冒险尝试的队伍中去，去找出他们个人的价值，并且分享他们的智慧。但是，如果他们能够冒险的话，需要做的不是他们对他人生命的估价，也不是他们对其选民生命的责任感的表达。他们必须为自己说话，或者为自己以及其他和他们一样的人说话，他们自己的生命正承受着风险。他们不是要挽救生命，而是要改变风险，通常都是一些小的风险。通常，我们清楚哪些人因为缺乏安全措施而丧失性命，但是却没有关注谁因为这些措施而幸免于难。如果政府出钱来施行健康和安全方面的计划，那么政府购买的就是个人风险的降低。被挽救的生命通常都是统计学上的概念，在个体水平上，它是与预期寿命所表达的含义相同的统计学等价物，而不是一个有限生命的等价物。

第6章

死亡过程中的战略关系

许多年以前，我有幸就如何衡量挽救一个生命的价值这个问题发表演说。许多耗资巨大的政府计划把挽救生命作为它们的目标，或者把挽救生命放在重要的位置。但是，除了戏剧性的营救计划外，挽救生命的大多数计划都是通过减少统计学意义上某部分人口死亡的可能性来实现挽救生命这一目标的。总的说来，死亡是减少了，我们可能不知道谁本来会死却没能死成，但是这归功于安全方面的进步和危险的减少。即使后来知道了谁的死亡被避免了时，也不知道进行计划决策时的潜在受益人究竟是谁。

我们还不知道谁将受益，也许永远不知道谁在施惠，这样我们就能更直接地讨论问题，但也少了一些讨论的生动性。当

已经知道矿井中还有幸存者、要决定一个营救小组是否还要在继续塌陷的矿井中钻探时，这时如果算计成本会令人感到不快。但是，在决定是否安装交通灯、是否把我们所用煤中的硫磺剔除出去或者是否扩增本地的消防队时，很容易会考虑到成本。

不知道谁将会从统计数字上的救生率或者死亡率中获益——费用的减少用另一种方法改变着人们的决定。当我们决定挽救某个特定人的生命时，考虑的总是他人的生命。但是，当我们采取措施减小一些对人口产生广泛威胁的危险时——减少空气污染或者研制一种流感疫苗——我们讨论的是挽救生命的价值，其中有些人甚至参与了相关决策的制定，我们都是受到威胁的人口的一部分。我们不能局限在延长他人的预期寿命有什么价值这一道德问题的探讨上，或者仅仅局限在立法问题——减小威胁我们的危险，增加我们的预期寿命，挽救我们中某些人的生命，这些对我们究竟有什么价值——的探讨上。没有什么好的办法能够判定耗资在我自己房子的屋顶安装照明棒是否值得。在投票决定是否给我住的小镇上的图书馆、网球场、交通控制或者消防设备增加经费时，我们会有一些自私，这没有什么错。

减少威胁我生活的危险对我价值何在？或者，减少威胁我家庭的危险对我的家庭价值何在？这个问题并不是考察有关挽救生命的公共计划的惟一视角。但是，这是一个视角，一个重要的视角，有时是一个正确的视角，是对一个人可能得出的某种评价——这种评价是在假设总是“他们”死而“我们”总是在作决定的情况下得出来的——的全新考察。

在第 5 章讨论这些问题时，我选择了这样一个熟悉的口

号——救人可能就是救自己。现在，我想要读者和我一起假设，我们讨论的“死亡的权利”是我们自己的权利，而不是别人的权利。我们大多数人讨论这个主题时都是围绕要死的人——给他们的服务，捍卫他们的权利，提供给他们帮助或者保护，设计舒适和体面的制度。我不会非常专业地讨论就要死去的人们。我不是代表他们，或者给他们提意见，或者和他们谈判，也不是探讨他们的家庭、医生或者律师，也不是探讨他们的医院或者疗养院。据我所知，我并不是就快死了，所以我不是代表“他们”说话，我也不是代表某个特定弱势群体提出特别的请求。

我代表消费者。我是一个和每个人一样都要死的人。就像我们大多数人一样，我肯定要死，但是不知道会怎么死，在什么环境下死去，不知是突然死去还是要经受长期病痛的折磨之后死去，是有知觉地死去还是不知不觉地死去，对我的家庭是一个安慰还是一个负担，或者我根本就没有任何家人。

一个社会契约

我问自己，我愿意接受怎样的制度安排来管理我的死亡呢？我希望运用怎样的规则、传统或者实践来处理死亡呢？我意识到，我要承担死亡的相关费用，我要承担对将死之人的责任——就像当我快死的时候，别人也要承担对我的责任一样。我还意识到，在我还没有死的时候这些将死之人所提出的要求就是在我快死的时候对别人提出的要求。当我意识到这些后，我愿意通过哪些权利、特权和责任来处理我的死亡和其他将死

之人呢？

从这样的视角来看，问题不是我对将死之人的道德责任的问题，或是他们对我们的道德责任的问题，或是当轮到我要死的时候我会对你要求什么的问题。这是一个更有实践性的问题，某种对将死之人的安排——非常重要、但是合理的以自我为中心的问题——我愿意在这种安排中生活和死去。

让我实际地假设，各种法律的、伦理的、财政的和专门管理人死去的制度安排将由各个州自己决定。这50个州对将死之人和死亡有着不同的传统、实践、法律和制度。假设不同的州有不同的“死的权利”和“生的权利”，对医生、医疗主管、公共官员、配偶、父母和监护人的职权分配不同，分配医疗资源的方式不同，分配看护将死之人的费用的方式不同，关于隐私和公费的规则不同，关于自杀、玩忽职守和保险索赔的法律规定不同，宗教服务、医疗巡视和司法介入的规则不同，那么，我愿意在哪个州生和死呢？

前面我请求你从这样的立场来看待问题，现在我将会让你失望。这可能是看待我们现在所讨论的问题的正确方法，或者至少是一个有用的方法，但是这种视角并没有把问题变得更简单。从这种观点来看，这个主题从道德、责任、对与错中稍微解脱出来。但是，假如一个人不得不选择时，他选择与之息息相关的权利和义务的复杂性，可能比鉴别某个特定情境之下一个人的责任在理智上更困难一些。

但是，从这种视角看问题，有几个问题变得稍微容易了一点。首先，我们在死亡的制度上可以意见不一致，甚至是非常不一致，不能认为假如我们当中的一个人是对的那其他人肯定

就是错的，特别是不能得出这样的结论：如果我们当中的一个人在道德上是正确的，那其他人在道德上就是错误的。那些与我们的生活方式不同的人能相互尊重，因为生活方式是个品味问题，他们现在可以在死亡方式上与我们不同。吸引我的死亡方式对你可能没有吸引力，吸引我的生活方式也可能对你没有吸引力。我可能会为了避免死去时的不适而牺牲快乐，但可能你不会，我们每天在哪儿以及怎样生活和工作是不同的，如何把时间分成赚钱和享受的方式是不同的，社交和独处的方式也不同。因此，从死亡的观点看，在选择我们生活的州时，即使我们选择在不同的州生活，也无需觉得有什么根本性的东西肯定是不同的。

从消费者的立场来考虑问题，对思考这样的问题很有帮助：如果人们想对将死之人好一点，或者把人们和将死之人分开，那我们需要付出什么样的代价，以及我们对那些将死之人和可能会死的人所付出的时间、精力和金钱的限度是什么。因为从这种角度来看，并不是我们欠了他们的，必须要为他们这样做，或者是其他人欠了我们的，必须为我们这样做。问题是我们如何在如下两者之间找到平衡：当他人快死的时候我们所付出的时间、精力和金钱以及当我们快死的时候他人所付出的时间、精力和金钱。这个问题有点讨价还价的味道。我能在多大程度上减少我生活的享乐，以减轻将死之人的不适呢？我愿意被迫帮助陷入不幸中的他人到什么程度，以换来当我不幸时他人被迫对我帮助呢？假如我必须在别人死时承担相同的负担，那我希望别人在我快死时别人能接受多大的负担呢？

从单方面看，拒绝延长没有痛苦的生命似乎是一种引起犯

罪感的遗弃。但是，预先同意假如我不是一定要为你做什么而你也可以不为我这么做，这可能是理智的讨价还价。假如我选择了一种制度，在这种制度下，夫妻不需要对无助的配偶承担某种责任，假如我们还不知道我是不是将成为无助的一方，此时你不能轻易谴责我没有良心和自私。

"将死之人的权利"的问题与"死的权利"是不同的，但是又是相关的。"死的权利"有时是为了解除心爱的人在身体上、财务上和感情上的负担。"死的权利"可能包括放弃某种生的要求的权利。如果被看成互惠的契约，那它是一次悲惨的讨价还价。

但是，承认这个原则并不意味着它能被实际执行。让我回顾一下我在本章开篇时提到的挽救生命的问题。乘船出海的人可能都会认为，在海上寻找失踪的人超过一天是一种浪费。遭遇海难并在第一天就能获救的人很少，* 进一步的搜救工作是无望的，费用极其昂贵。假如你同意这种观点，你在海上迷失了，在你出事的第一天结束时我们没有找到你。但是，要真的缩减搜寻工作并不容易。特别是在社会不大时，我们可能认识你，肯定会有这样的想法：如果我们再找一天，你就可能得救，假如我们还要面对你的家人，所以想放弃都很难。一天，一天，又一天，我们可能不会放弃搜救，可我们会谴责自己在浪费资源，但是，我们又不能不想到：当我们自己在海上失踪的时候，其他人也要在对我们无用的搜救行动中浪费他们的时间和金钱。

---

* 一般来说，发生海难后，幸存的人大多在第一天被发现。如果第一天没有获救，那很可能是已经遇难了。

但是，假如搜救工作超过了某一距离而需要使用飞机，而我们无法获得使用飞机的许可，这样我们就无法全力搜救，此时我们不会内疚，也不会为搜救而浪费资源。我们一起做出决定——失事的人也参与了这个决定——每个作决定的人都知道，在海上遇难的人可能是他本人。任何关于不浪费资源去救陷入绝境的人的约定，虽然有点像某种讨价还价，实际上是很难执行的，除非我们都证明自己没有能力去救助。

使我……

上述情形是考察“死的权利”的一个极端例子。我把讨论的范围粗略地分成三个部分。这三个部分对应着三种需要：“让我死”、“帮我死”、“使我死”，其中“使我死”包含着至少两种非常不同的概念。第一种是单向的：为了我好而使我死去；我应该死但死不了（甚至对死连想都不能想）。第二种是双方的讨价还价：使我死去，因为这是我们的约定。第二种情况的语境更具强制性，不是“请你使我死去”，而是“动手吧，让我死去，这是契约要求的”。在讨论权利而不是责任的时候，第二种情形在人们头脑中出现得并不多。但是，这种情形很值得在此讨论，因为一个合约主张的权利常常是签订合约的先决条件。

违约的“被诉权”听起来很荒谬，但是假如一个人不会因为违约而被起诉，就没有人跟他签订合约。抵押品的赎回权是我借钱时的权利的一部分。签订强制性契约是赋予公司、法人、社团等的重要权利之一，一个人只有年满18岁或者21岁才能享有这种权利。假如他们不能收回你的汽车，他们就不会赊账

卖给你汽车。假如你不能向他们保证质量，他们不会买你的商品。对过度医疗救助主张的“放弃权”也是防止相互责任过度的权利的一部分。

更尖锐的情况和更具有哲学意味的困境是“为了我好，使我死去”。不是“让我死”而是“使我死”。使我死，就是不管我是否想继续活下去，不管我是否请求活下去，也不管我为活下去而做出了多大的努力，都会使我死去。这种情况怎么会发生，用什么原则来控制这种状况呢？

当我预先向你请求，在你看到某种特定情况降临到我身上时，你要看着我死去，而不要想方设法延长我的生命，即使我会因为对不久就会到来的死亡产生恐惧而改变主意，而你也不要管我的想法。当我因为害怕死亡而变得狂乱时，我之前已经请求你不要管我的求生请求。假如我已经对死亡无比恐惧，你不要延长我的痛苦，因为我已经要求过你不要让我活在这种状态之下。

我们面临这样的问题：在这场危机中哪一个才是真实的自我？这里可能有两个自我，一个是在预先安排时处在支配位置的自我，它预见到了会有另一个“自我”，给我指示并告诫你不要注意每当死亡来临时就出现并以我的声音说话的另一个自我。这场危机是真相大白的时刻还是迷乱的时刻？

类似的真实性问题还出现在许多情境中，尽管没有像是否要把违背更早请求的要求当真那么尖锐。有人沉迷于酒精、毒品或香烟，或者无法抑制地暴饮暴食，他们可能请求你无论在什么情况下都不要满足他们对一支香烟、一杯酒或者一剂毒品以及其他东西的要求，即使他们哭喊着请求你。的确，当他对

你请求得越是迫切，你就越是能感受到他们是多么痛苦，假如你同意了他的请求，你就能暂时让他得到解脱。有人对我说，有些想学习跳伞的人不敢从飞机上往下跳，可能需要——或者想，或者请求——有人在最后关头强迫他们跳下去。哪一个才是真实的自我？是那个死抓着门框、直到指关节发白也不肯放手、绝望地往后退、不肯挪步向前的自我，还是那个几分钟前在地上的时候说可以用尽全力将他推出飞机、不要把他的恐惧误解为他的真实意思的自我？

我不相信你能自己不吸气直至死亡。在你死亡之前，你呼吸的冲动将克服你死亡的冲动，无论一旦开始吸气后你会有多么遗憾。假如有人愿意帮助你，他必须要违背你决定阻止自己吸气的努力。

但是，这些考虑不能解决问题，而是增加问题。让一个先前选择死亡的人活下去，是否与要求医生给节食的人提供帮助一样无情或者不负责任，这个问题非常重要。但是，你怎么知道这个人并不饿，你怎么知道开始选择死亡的人最后并不是看到了起初没有看到的问题而真正改变了想法呢？我讨论的是问题的合法性，而不是特定的解决办法。

让我……

在我们讨论的范围中，另一种情况（即“让我死”）引发了许多复杂的问题，甚至对那些不关心神圣法律的人来说也是如此。在涉及那些最让我疑惑的复杂问题之前，我要指出：让、帮、使的区分本身就是模棱两可的，拔掉我的呼吸器本身就同

时包含了这三种因素。“让”意味着我想要你这样做，“使”意味着我不想你这样做，但是这种区别是动机上的，而不是行为上的。在让和帮之间的不同经常与区分的标准有关：假如规定我自己服药，不阻止我服用过量的药物是“让”，如果规定我不能自己服药，不阻止我服用过量的药物就是“帮”。

让我死有很多种办法，包括用医学的方法结束我的生命。这也能减少我想活下去的道德责任，或者负罪感，或者法律制裁，能够给我提供道德支持，有助于避免那些认为我的死是一种耻辱或者丑闻的人对我的鄙视或者侮辱。

乍一看，我赞赏允许死去的观点。这不是让你因为帮助别人而成为同谋犯，不是在我改变主意的时候让你违背我的意愿。这不是我所拥有的反对你的权利，不是把责任归结在你身上的声明，而仅仅是让我不要干涉、妨碍或者为难你。

但是，一些权利导致了责任，它与义务接近。战时17岁的志愿者的参战“权利”更像是一种责任。提前退休可以被理解为一种离开和为他人扫清道路的责任。离开世界的权利至少可以引发这样的问题：对于那些照顾濒临死亡的人自身来说，体面地继续活下去是否已经变成一种负担、烦恼、浪费和焦虑之源。只要没有可以替代的办法，我的无能为力就是我们承受一种负担。假如死可供选择，那么它是一种我可以为你减轻的负担。而且，无论这种负担会立即产生什么结果，它都让我们沉湎其中，无法自拔。

假如我死去能让你从负担和浪费中解脱出来，你怎么还能让我相信你是真的想要我活下去？你再三对我澄清，只是说明你注意到了我的选择，提醒我应该记得我的选择，提醒我应该

记住我不能想当然。当你没有当着我面的时候，你会怎么讨论这个问题？假如我撑着几年不死，为我赢得的不过是几年质量极低的生活，同时还有对我的妻子几年的惩罚——如果我可以享有死的权利，她就可以自由了——如果你很敏感地感受到了这种情况，你有没有某种对我配偶的义务，包括对那些我的配偶是其义务的人的义务？* 你如何在你对她的义务和我的义务之间求得折中？如果每天早晨醒来，我都知道这又是浪费她生命的一天，我怎么应对心中的内疚？假如为了她我结束自己的生命，我如何估计她将要感受到的内疚？

就像我跟你们叙述的那样，这些问题其实都是在反问自己，它提醒我们，选择的自由并不是总是受人欢迎的，更多的选择意味着更多的冲突，正是拥有权利使得我们必须承担义务。在实际情况中，它们将不再是自问自答的问题，而是真实的问题。我提出这些令人不快的问题是想表明：这些问题没有得到满意的回答，死的权利所带来的痛苦比它减去的痛苦更多。我的目标仅仅是想证明：想估计出我们应该需要多大的自由、多少限制和多少安全措施是多么困难的一件事情！

帮我……

"帮我死"甚至可能让人肩负更多的潜在焦虑、冲突、误解、怀疑、负罪感和不信任。帮助可能意味着从"让我（仅仅

---

* 你死后，你的配偶如果因为给你治疗而负债，生活困难，很多人（包括他的父母、亲戚、朋友乃社会）都不能对她置之不理。所以，你的配偶还是某些人的义务。

是要你在一般情况下你都会制止我的时候不干涉）”转变成“为我做，我不能自己做；没有你的帮助我只能活着受罪”。至少有两个原因让我不能自己做：我可能是身体上没有能力做；我可能是自己不敢做，比如跳伞。

让你帮助的权利是把你变成同谋犯的权利。假如有人会帮忙，而有人不会帮忙，那么首先出现的是同谋的负罪感。假如你自愿提供帮助——假如我需要你的帮助，甚至连提起这个话题都需要你帮助——我怎么向你解释：我希望通过你的帮助来结束我的生命？当我在临死的时候请求你的帮助，你会劝阻我吗，特别是当我说我想以死来解除对他人造成的负担的时候？我们需要什么东西来减轻我对以下情况出现时的恐惧：当我不想要帮助的时候，你可能帮助我，或者你误解了我的意思？假如我总是改变主意，在早晨的时候请求你帮助我死去，晚上的时候又否认早上的请求，一会儿乞求能活下去，一会儿又乞求死，这两个自我中究竟哪个才是真实的、你应该对我负责的自我？

“帮助”可能意味着很多事情，其中只有一种对某些致命的程序有作用。当我自己走上死路的时候，它可能意味着舒适和道德支持。它可能意味着通知医生或者律师，或者做出法律安排，或者帮我带到我能自己解决问题的地方，或者为最后的过程寻找专业的帮助。它可能意味着让我不会受到那些不让我死的人的干涉。在大多数情况下，它可能意味着帮助我做出正确的决定，不管这个决定是什么，帮助我分担焦虑、不确定和道德负担，甚至把自己看做是一个利益相关者。

最少麻烦和关系最少的帮助是，当死亡还很遥远、还只是

一种假设的时候，共同参与安排在紧急事件中的体面死亡。我假定一种在科幻小说中的情形（我认为实际上是可能发生的）：一个人遭遇了严重的事故，从此只能卧床不起，并且不能说话。一些人可能希望死去，因为我们不愿活在恐惧和耻辱中，甚至不能向来访者微笑。还有一些人想让家庭解脱出来，因为家里要支出毫无回报的费用。现在，假定有这么一项医学装置，它可以植入到人的大脑中；假如出现大脑出血，这个装置可能测量情况的严重性；如果出血在某个限度之内，人是不会瘫痪的，当实际出血超过了这个限度时，这个装置就可以让大脑停止活动。我的假想符合对许多人都有吸引力的原则。

我的分析符合普通消费者的心态，我也能够猜测这种分析对很多人没有吸引力。但是，即使是在那些反对用机械事故自杀或者自愿安乐死的人们当中，并不认为通过借助他人之手比通过合约安排达到相同的效果更好，这让我感到惊讶。

谁

关于医生的角色，我还什么都没有说。我怀疑，在让或帮或使一个病人死去的决定中，赋予医生太多的角色——超过诊断和分析的角色——是否是一件好事。仅仅让医生只是扮演一个好医生，而不是扮演一点律师、牧师、检察官、裁判、家庭顾问或者家庭仲裁人的角色，这是很困难的，这种情况对病人和医生以及他们之间的相互关系都是有帮助的，能让医生对病人的生命和舒适全心投入。但是，因为继续治疗的选择经常是用生活的质量换取生命，所以，医生不可能与缩短或者延长生

命的决定无关。假如医生的角色是处于支配地位的，那么可能是因为没有其他职业，或者至少没有其他世俗的职业，敢于为自己主动寻找一个重要的角色。

作为一个不是病人的消费者，我认为，在涉及死的权利时，律师比医生更为专业一些。毕竟，是律师来处理死亡的后果，起草遗嘱、执行遗嘱、决定孩子的监护或者分配财产。死的权利的问题中包含着利益冲突、契约的执行以及法律规范的维持，否则整个安排就会蜕变成彻头彻尾的讨价还价。需要类似巡视官或者执行人，特别是假如这个人能在事情发生前预先很好地选出来，选择遗嘱执行人的方式可以在我们的遗嘱中写出来。

我不准备在50种不同的体制中挑选出一种我最希望生活其中的体制。即使它们实际上相差很远，经验告诉我们：最好选择一个我们更了解的体制，或许也是更轻松的体制。人们对整个话题进行了争论，但是讨论得还很不够，还没有对各种相互竞争的主张进行广泛而有想像力的探索以及关键性的评价。

第 7 章

经济学和犯罪行业

在国家政策层面上，如果不全是地方的实践，那么对付有组织犯罪最主要的方法是起诉和判刑。这与反托拉斯法、食品—毒品法律和公用事业政策的执行方式显著不同，它们是通过管制、调节和市场重建来起作用的。在某些年代中，反托拉斯问题受到一些经济学家的长期关注，这些经济学家对市场的结构、工商企业的组织和价格同盟或降价竞争的动机感兴趣。敲诈和非法商品的提供（比如赌博）显然是被经济学家忽略了（缺乏关于在禁酒令之下的酒工业的分析，相比之下，关于铝业和钢铁工业、航空业、牛奶产业的研究或者关于公用事业定价的研究是那么丰富）。许多在地上世界运转的经济的和商业的准则，对环境的变化进行适当的调节，肯定也在“黑社会”发生

着作用——就像许多经济准则在高度竞争的经济中发挥作用，也在社会主义经济和原始经济中发挥作用。

除了对单纯好奇心的满足之外，还有很好的政策原因鼓励对黑社会的罪犯进行“战略”分析。与以抓住某个罪犯为目标的“战术”智慧相比，这样的分析有助于区分阻止犯罪的动机和障碍，有助于评价犯罪行业产生的成本和损耗，有助于重新制定法律和规划，以使犯罪导致的成本、浪费和不公最小化。

什么样的市场特征决定了一个犯罪行为是否是“有组织的”呢？正如我们所知，赌博引起了组织化，而非法流产没有。在地上世界中，汽车制造业都是大型公司，而机械工具业不是。定价同盟产生在电机行业中，而不会产生于水果和蔬菜销售中。这些不同的原因不能完全被理解，但是应该研究。同样，研究赌博、敲诈和走私香烟不是不可能的。

有组织犯罪对一个巨大市场的依赖至少要有多大，大到足够支持支配性的垄断公司或卡特尔？并不是所有企业都能让自己成为中心组织。有些企业可以，它们能提供其他企业所不能提供的资金和商业人才。几个“核心”犯罪市场提供了有组织犯罪的刺激诱因了吗？假如回答是肯定的，那么关键的问题是对黑社会的“经济发展”最为根本的市场是否是“黑市”，其存在依赖于对合法竞争的禁止，或者依赖于本质上的犯罪行为。原则上，黑市总是给政策制订者提供了重建市场的选择——增加合法竞争，从最初的禁止黑市的立场上让步，有选择地“缓和”法律及其执行方式。假如处于核心位置的犯罪企业是依靠暴力来运行的，任何法律的宽松可能会既没有用又让人反感。

既然其中一个有趣的问题是为什么一些地下行业变得有组

织，而另外一些却没有，那么，会有哪些组织形式必须要有一种关于这些行业的分类方法，而不是只包括“有组织犯罪”，还要能区别出组织的类型呢？下面是关于黑社会行业的尝试性分类。

黑　市

大部分有组织犯罪是出卖违法的商品和服务。目前，我们一般想到的黑社会买卖包括贩毒、卖淫、赌博、贩酒（在禁酒的时候）、非法流产、色情行业、走私和销赃。这些大部分都是消费品。

通常难以想到的地下黑市包括黄金、避孕器具（在某些州）、定量商品、战时的配给券、高于控制价格的高利贷和高价出租、纽约的戏票，还有许多类似商品，这些东西虽然本质上不是非法的，但是却在合法市场之外进行交易，或者超出了补助的范围。

在一些情况下，法律禁止给任何人提供某种商品。在其他情况（如香烟）下，一些人可以买某种商品，一些人（少数人）则不能买。在某些情况下，之所以非法，是因为没有缴税。在其他情况下，之所以非法，是因为交易价格违反了法律。在某些情况下（如童工和非法移民工人），购买商品而不是出售商品是违法的。

敲　诈

敲诈包括两种，都建立在胁迫的基础上。一个是犯罪性垄

断，另一个是勒索。

犯罪性垄断意味着使用犯罪的方法破坏竞争。无论是否有竞争者受到了实际的伤害，或者是受到暴力威胁而退出了竞争，“犯罪性垄断”的目标都是为了保护自己免于竞争——当法律不会提供保护（通过特许经营或者关税保护）、通过合法途径也无法获得保护的时候（通过价格战、控制专利权或者排他性合约）。

我们总共能区分三种垄断：通过合法途径取得的垄断；违反反托拉斯法和其他组织垄断的法律而取得的垄断；通过无论怎么看都是犯罪的方法而取得的垄断——无论其目标是否是垄断，这些行为都是犯罪行为。有必要区别两种情况：有些公司在竞争中过分狂热或者不够严谨，有时使用了无情的和违法的竞争手段；有的公司是真正的“敲诈”公司，它们完全通过犯罪和暴力活动获得垄断利润。在前一种情况中，执行法律的目标不是要关闭这家公司，而是要减少其违法活动。假如整个生意成功的基础是暴力方法，通过暴力来躲避竞争或者把竞争对手赶走，这纯粹是一种敲诈。

勒索意味着通过暴力威胁或者违法的竞争，依靠其他人的生意来生活。保护性敲诈依靠其受害者来生活，让受害者的生意正常运行并且支付保护费。假如某人建立起连锁饭店，并骚扰竞争者或者把竞争者都赶走，这就是垄断。如果某人仅仅是威胁要破坏某人饭店的生意，要求对方支付部分利润以让他们不破坏，这种行为就是勒索。勒索者希望受害人的生意红火，这样他分得的好处就更多。

因为几方面的原因，所以很难区别勒索与犯罪性垄断，前者像一只需要健康宿主的寄生虫，后者致力于铲除竞争者。首

先，勒索的一种办法是威胁切断某种垄断性商品的供应，如建筑工地的劳动力、运输或者通过黑市供应的一些违法商品。也就是说，可以在某个阶段采取垄断措施，在另一个阶段又采用敲诈手段。其次，敲诈可以被用来保护垄断特权。例如，可以不要现金作为保护费，而是要求受害人签订一份合同，委托敲诈者高价给受害人运送啤酒或者床单。结果看起来像垄断，但是，是敲诈实现了垄断。

很明显，敲诈可以有组织，也可以无组织，但是在重要的情况下，敲诈不得不组织起来。毕竟，脆弱的受害者不得不寻求保护，以免受其他敲诈者的骚扰。垄断洗衣店，可以通过威胁或者破坏不在此处洗衣的客户而建立起来，它所破坏或者恐吓的，不仅是合法的洗衣服务的竞争，还有其他想争夺同一客户群的敲诈者。因此，犯罪性垄断不能建立在敲诈之上，而有组织的敲诈活动需要垄断的因素。

黑市垄断

任何成功的黑市商人都喜欢“保护性”市场，在这种市场中，国内产业通过关税而被保护起来，或者黄油通过针对人造奶油的法律而被保护起来。黑市商人从法律中得到了保护，所有不愿意违法的竞争者都不再和他们竞争。但是，在保护性产业和垄断性产业之间还是有所不同的。非法流产是一种黑市服务，但还不是垄断性服务。劳工敲诈*是一种地方性垄断，而不

* 例如，需要人卸货，但是码头搬运工组成了垄断性组织，借此抬高价格。

是黑市行为。垄断违禁药品是两方面的因素都有——它是一种黑市垄断。

卡特尔

“限制贸易的同盟”不会导致单个公司的垄断，而是合谋控制价格，并且是通过犯罪行为来维持价格的，这种情况下就产生了卡特尔，卡特尔是不属于黑社会的现象，但是依靠黑社会。假如服装贸易通过价格和工资方面的协议规避了竞争，雇用歹徒执行这个协议，这与上面讨论的垄断性敲诈是不同的。假如政府让这样的协议合法地执行（在某些州，在零售价格维持方面有这种情况），就不需要犯罪活动来执行。同样，劳工协会使用犯罪方法来约束其成员，甚至规定其成员的收入，作为一个团体而不是相互竞争的个体，他们可以联合起来罢工。假如法律允许只雇用某一工会会员的协议，那就不必采用犯罪方法了。

有组织的犯罪服务

上述犯罪产业的特点是，他们一般在黑社会和地上世界之间活动。但是，作为在地上世界的生意，需要许多合法的服务，比如理财建议、信用、合约履行、生意场所和通讯工具，同样，黑社会也有这样的非法服务。这些服务可能是有组织的，也可以是没有组织的。它们属于黑社会，但不是因为它们依靠黑社会而存在，就像黑社会依赖地上世界而存在一样。

有组织犯罪的刺激因素

在黑社会或者其他地方，出现大规模公司的最简单解释是高额的日常开支或者某些其他的技术原因，这些技术原因使小规模的公司运转比大规模的公司更昂贵。要充分利用设备和专业人员，这可以解释公司最小达到什么规模。

另一种解释是希望获得垄断地位。假如大多数生意可能被一家公司把持，这家公司就可能抬高价格，提供违法服务。像任何产业一样，这可能要以对市场规模的某种牺牲为代价。但是，假如需求是没有弹性的，那么利润增长的空间也可以超过产出减少所带来的损失。当然，分散的单个公司也可以通过提高价格来得到同样多的利润，但是，假如没有组织和纪律，这是无法实现的，每家公司都会用降价来打击竞争对手。无论是谁，要是能组织市场，拒绝新来者进入市场，那么统一定价就能够提供垄断利润。一个卡特尔可以通过纪律做到这一切。如果没有纪律，兼并也可以做到这一切。但是，恐吓也可以消除竞争，也可以占据垄断位置。

还有一种解释是，公司越大，特别是它拥有整个市场的份额越大，以前的外部成本就越可能变成公司的内部成本。外部成本是那些花在竞争者、客户、旁观者和其他公司之外的人身上的成本。所有的生意都集中到一家公司，使得之前它们用于相互打击的成本变成了把生意集中起来所需要的成本。这是一个优势。这些费用一开始就存在，但是没有被考虑，现在有理由重视它们。

暴力属于一种外部成本。敲诈者都希望限制暴力，以免引起公众和警察的注意。但是，单个的敲诈者没有或者很少有减少暴力的想法。这与捕鲸业有些类似之处。出于共同的利益，捕鲸行业不能杀光鲸鱼，但是单个的捕鲸人不会考虑他的行为会对整个产业产生什么影响，而只关心他能捕到更多的鲸。大型组织则能够制定强制性的纪律，假如其生意是犯罪则可以减少犯罪，假如其生意是捕鲸则可以减少猎杀母鲸。

为了整个公司的利益，有些外部经济也可能转成为内部的。政策游说有这个特点，就像发展与警方的关系一样。小的赛马公司没有足够的钱来影响赌博立法，但是一个有组织的同业公会或者以非法赌博为生的垄断组织可以做到这一点。劳工纪律也有类似情形：小公司不能制定整个产业劳动力的纪律，因为其他雇主的员工并没有规定类似的纪律，但是大公司就可以率先制定自己的劳动政策。在培育市场方面也有类似情形：假如一个人通过引诱一些消费者沉迷于毒瘾，来培育违法药品的市场，或者在某地培育赌博的市场，这个地方赌博还没有流行开来，这个人不能指望其投资会有很多回报，因为投机性的竞争者可以利用他创造的市场“搭便车”。在培养顾客的兴趣、劳动力市场、辅助设施或者与警方的关系方面，任何长期的投资都只能由相当大规模的公司来实现，这样的公司有理由相信自己能从市场上获得最大的回报，能够从投资中得到满意的回报。

最后，吸引力不仅来自垄断市场的诱惑，还来自于黑社会占据支配性地位并参与其管理的诱惑。大型的犯罪组织给黑社会提供了一个治理结构，帮助维持和平，设定规则，调处争端以及执行纪律，它们处于一个发展自己生意和排除竞争的位置。

通过创造一种“合作平台”，它们授予自己“自发状态的垄断”的特权。它们可以通过拒绝给竞争对手提供黑社会的秩序保护，或者使用类似“警察权力”来阻止竞争。

市场结构

在评价罪行时，会计学方法最多提供衡量数量大小的评估方法，更不用说评估经济和社会如何分摊收益和损失。这个问题有点类似评估利润税和特许权税的征收，或者一项最低工资标准法令对工资差异的影响。假如我们想知道谁承担成本，或者想将社会成本与犯罪的收益相比较，就需要市场调节分析，甚至需要对定价进行研究。

想想迈阿密非法通讯服务辛迪加，它们在 20 世纪 50 年代受到了参议员基福弗*所在委员会的注意。它们将赛马场上合法的赌博转移到赌注登记人手中，前者是需要缴税的，而后者不缴税，因此造成了州财政的损失，于是引起了政府的注意。没有什么会计方法可以衡量这里面的收益和损失。这（就像法庭证词中所指出的）与经济学家称之为两种赌博生意之间的“替代弹性”有关——与转移到赌注登记人手中的赌博业务的量有关。

辛迪加运转费用由谁来承担，或者辛迪加的倒台会产生什么样的经济后果，都需要做类似的分析。真正的信息服务并没

---

* 埃斯蒂斯·基福弗（Estes Kefauver，1903 - 1963），美国政治家。作为美国参议员（1939 ~ 1949 年）和田纳西州的议员（1949 ~ 1963 年），他指挥对团伙犯罪进行了一次高度公开化的调查（1950 ~ 1951 年）。

有占多大的经济份额，用于获取信息支付的费用占赌注登记人净收入不到5%（而大约50%的净收入用于支付辛迪加的费用）。没有辛迪加，赌注登记人可以获得更便宜的信息服务，辛迪加的职能不是提供信息，而是铲除信息服务的竞争者。

辛迪加的基本业务是对赌注登记人进行敲诈，其一半的收入用于应付各种报复的威胁。辛迪加像税务机关一样运转（也对一些大赌注提供再保险）。只要赌注登记人愿意向它们缴税，辛迪加是不会限制登记人数量的。

这种税有多少被加到消费者身上（就像汽油税和销售税），多少是赌注登记人承担的（就像所得税和利润税），这很难分清楚。如果我们假定：（1）赌注登记人的收入大约与营业额成正比；（2）他们的顾客虽然对不同赌注登记人的赔率很敏感，但不清楚利润率；（3）有意或者无意地，他们会对整个赌注进行预算，而不会考虑失败的比率，我们就可以得出这样的结论：税主要是加到了顾客身上。如果是这样的话，赌注登记人因此就成为了辛迪加和顾客之间的中间人，顾客以赌注的形式自愿向辛迪加进贡。

迈阿密的辛迪加依靠警方，以此作为他们最好的胁迫工具。辛迪加似乎成了警方与赌注登记人谈判的代理人。假如警方被组织化和纪律化而成为垄断者，那么我们就会把警方放在组织化的金字塔之尖，而不是把犯罪辛迪加放在那里。但是，从证词上看，很明显是辛迪加开始对赌注登记人进行控制的，警方缺少集权式的权威，不能降服赌注登记人而获取利益。假设——虽然没有听到有关的传闻——辛迪加可以使用其他的办法胁迫赌注登记人。只要警方以威胁的执行者的面目参与到整个

进程中来，警方就只是可供选择的暴力威胁之一。*

任何对警察薪水进行估算的努力，都不得不考虑警察参和到犯罪活动的广泛性和普遍性，特别要考虑职位、资历和参与程度之间的关系。假如新警员不知道自己会有非法收入，那新警员的招募不会受到影响。假如警员通过非法敲诈活动增加了收入，老警员很难通过合法的游说来增加合法薪水，要么就不干了。人们可以很容易就推断出这些赌注登记人的顾客支付了多少税给警方，同时那些不赌博的纳税人也因此获得了好处——主要是赌徒支付了警方不固定的非法收入——这也在不自觉地助长了警界的腐败。无论如何，这种腐败对纳税人都不是好事。

这只是依据能够获得的不充分的证据而描绘的一张草图，实际社会有组织犯罪的结构要复杂得多（赌博并不一定是有组织的，赌博组织是一个垄断敲诈组织，名义上提供通讯服务，实际上强迫中间人向它进贡，而中间人又把损失转嫁给顾客）。维持敲诈活动所需要的成本和费用（以及其中的收益）也需要做类似的分析（比如垄断酒吧或者饭店的啤酒生意，或者垄断酒吧和饭店的设备安装，对于敢于违抗的人进行伤害或者惩罚）。

制度行为

需要更好地理解黑社会的制度行为。例如，税法对敲诈活

---

* 例如，辛迪加可以通过举报的方法借用警方打击某些不服从的赌注登记人，也可以与警方勾结。

动有什么影响？为什么敲诈者要在饭店放置香烟机或者供应床单？税法是否让伪装的现金保护费变得很困难，但如果用特许经营或者接受高价服务的方式，就容易伪装保护费（还可以获得所得税减免）？一个赌博辛迪加最基本的经济职能是通过威胁破坏生意或者伤害人身来要挟赌注登记人，也许还有勾结警方，为什么它要不怕麻烦地提供“通讯服务”？

埃斯蒂斯审讯指出，迈阿密的通讯辛迪加从赌注登记人手中抽取50%的利润。50%本身就是很大的数字，同样值得注意的是，这个数字是统一的。但是，最值得注意的是，赌博辛迪加完全可以向赌注登记人收取现金保护费，但还是通过提供通讯服务的方式来敲诈赌注登记人。这和汽车销售商的行为有点类似，汽车销售商拒绝协商新车的价格，但是很愿意协商旧车的“补助”。看起来黑社会也需要制度、惯例、传统以及公认的行为标准，这就像地上世界的情形一样。理解这些行为不仅涉及到对犯罪活动的评估，还涉及到如何理解犯罪产业中的税法和其他法规的地位。

例如，向酒吧或饭店出售设备似乎是收取保护费的一种可以扣税的、无差别的和“体面的”方式。某个帮派在某人的小店里安装的弹子机和老虎机，可以被看做非法赌博，也可以被看做店主交纳保护费的惯用手段。采用什么方式收取保护费要根据实际情况，怎么容易操作就怎么执行，还可以采取其他特许经营的方式、某种排他性的供应方式，或者某种直接的现金收取方式。

甚至对犯罪活动的抵抗也会受到成本结构改变的影响。经济学家区别了企业出售商品时应缴纳的一次性税收、利润税、

特别税或价格税。犯罪垄断者或敲诈者定价的方式，或者决定保护费的方式，应该很好地处理这个问题：成本是由受害人承担，还是要转嫁到消费者身上。假如市场需求是没有弹性的，敲诈者从他所有顾客身上征收的税——垄断的高价啤酒或床单供应——可以被转嫁到顾客身上，中间受害者损失并不大。酒吧不得不为高价的、敲诈的啤酒买单，但是它有两种办法转嫁损失。它可以不卖敲诈性的、垄断的酒，它还可以让敲诈者保证其他的竞争酒吧也要卖同样的酒，这样就可以避免处于不利的竞争地位。如果整个批发啤酒的价格上涨了，单个的酒吧受到的影响不大，只有当竞争者卖酒的价格比它低的时候，它就受到较大的损失。

同样地，法律安排让伪装非法交易变得很困难，把交保护费的行为变成了应受到惩罚的违法行为，这改变了犯罪的诱惑因素。在少数情况中，鼓励竞争企业的出现能够控制某些有组织犯罪，比如，发展一些新的、专门借贷企业可以减少高利贷公司。高利贷的出现与许多因素有关，其中一个是有些过时的原因——几个世纪前就过时了——人们需要现金并愿意为此支付高额利息，这些人应该被保护起来，即使他们根本没有办法贷到钱，也不要让他们借高利贷。第二种原因是，现在监禁债务人的监狱被完全取缔了，不能提供抵押的人无法保证他还钱的诚意——扣押对方的薪水也是非法的——那些没有担保但又需要现金的人只有用自己的身体和四肢作保向黑社会借钱。因此，当法律没有办法执行契约的时候，黑社会可以提供暴力，作为契约执行的最后保障。最后，如果某人实在无力还钱，即使是受到暴力的威胁也没有办法，那他就会受到持续不断的敲

诈，而且他还不敢报案，因为他已经成为违法交易的一部分了。很明显，在我们的法律和财政制度中存在着这种敲诈行为生长的空间。

成本与损失评估

犯罪是坏事，但是，即使是癌症，人们也能解读出死亡、痛苦、焦虑、治疗的费用、收益损失、对患者的影响和对其家庭的影响。同样也可以对犯罪做类似的解读。对于社会来说，违反法律是一种罪行。但是，罪行可能涉及到财富从受害者向罪犯手中转移，转移的低效率方式带来了社会损失，比如，恐惧和焦虑的发生、无人受益的暴力、警察和其他公职人员的腐败、法律执行和保护私有财产的成本、不公平竞争、国家财政的损失，甚至还涉及到犯罪分子的收益损失——在某些情况下，他们对“生意”管理不善。

在这些与犯罪活动联系在一起的成本和损失中，发生着许多重要的交易，政府可以通过不同的途径来应对犯罪。在减少犯罪的发生与减少犯罪的后果方面，以及在更清楚地鉴别和评估犯罪活动经济影响的程度、收益和损失方面，我们可以做出许多不同的选择。

假如只有一种方式可以发动对犯罪分子的战争，惟一的问题是这场战争应该进行到什么程度，我们在策划这场战争时还应区别不同的目标（如成本和后果）。但是，假如对付某些犯罪需要连续的战役，而不期待完全的胜利或者无条件的投降，应该按照这样的方式分配资源：使得每一次妥协的价值最大化。

在黑市中，特别难于鉴别某种活动属于哪种犯罪。首先，一个守法的公民不会去获得和消费违禁商品。我们有立法程序来规定违禁品。没有投赞成票的少数人也必须遵守法律，但是可以不赞成法律，他们可以发起运动让更多的人接受自己的观点，想办法废除禁酒令，使酒生意合法化，或者在那些禁止避孕的州使避孕用具生意合法化。甚至是那些投票支持取缔赌博、酒吧或者毒品的人也可以这样做，不是因为他们认为这些东西是罪恶的，而是因为这些东西造成的后果是坏的。假如仅仅禁止向酒鬼卖酒是不可行的，或者仅仅禁止未成年人赌博是不可行的，我们就不得不为了我们想禁止的部分而禁止全部。

可以让人们重新考虑这些争议的惟一方法是提醒我们记住：赌博、喝酒或者吸毒的罪恶并不与这些行为的多少成正比。罪恶可能比这方面的数字所表明的要大，或者要小。例如，一个人可能得出这样的结论：实际吸食毒品的人都想戒毒，吸毒的罪恶比其他不良的习惯更小一些。或者，一个人也可能得出这样的结论：赌博法律已经消除了最坏的赌博，剩下是无伤大雅的小赌行为（或者，即使本质上是违法的，但对社会是无害的），因此，赌博法律在执行中是有选择性的。

要把流产评价为一种罪恶是很困难的，特别是因为每个人都有权赋予某种商品自己的道德价值。（写这篇文章的时候——不久以前——50 个州还将流产看成有罪的。即使我们中许多人希望流产不再与罪行联系起来，它涉及的问题还是需要研究。当我写这篇文章的时候，除了偶尔改变动词的时态，我还用更戏剧化的方式来处理一些禁令。有关赌博、色情、避孕用具的刑事法律及其执行也发生变化，就像有关的法律已经发生的变

化一样。）由接受流产服务的顾客所承受的厌恶、焦虑、羞耻和身体危险属于社会净成本的一部分，还是对邪恶的一种惩罚？假如一个女人流产了，我们应该让她付出高昂的代价，还是要对她进行帮助？黑市流产的高价是对流产妇女的惩罚，还是一种经济上的浪费？假如妇女能在国外得到安全而便宜的流产服务，这是否与“国际贸易”等其他有利可图的合法组成部分一样增加国家的收入吗？还是因为这个女人在国外流产而躲避了惩罚和犯罪感，所以比这个女人在国内取得更昂贵、更不舒适、更危险的流产服务更糟糕呢？

这些问题不是学术问题。我们需要弄清楚我们讨厌犯罪活动的哪些方面，特别是要决定我们能在哪些方面和做何种妥协，这些都是政策问题。卖淫是人们熟悉的例子。承认卖淫的非法性，努力执行法律以反对卖淫活动，人们发现卖淫的罪恶在于它对健康的威胁——传播性病，不仅在嫖客中传播，还可能传播到本来与嫖娼行为无关的人。在根除性病的运动和根除卖淫的运动之间还存在一些不协调的地方，人们可能更倾向于通过立法来保护妓女和嫖客的健康，而不纠缠于卖淫行为本身是否有罪。重点是需要做出艰难的抉择，纯粹的观念是得不出任何结论的。假如与同一种犯罪活动相关的两种罪恶是相互缠绕在一起的，我们不得不区分它们，分别评价它们，然后才能做出决定。

在流产问题上，也存在着类似的情形。起码，我们可以促使非法流产诊所在收治那些前来寻求流产服务的妇女时，先查清楚她们是否真的怀孕了，给她们提供一些流产者自己可能忽略但是一旦知道就愿意接受的除流产之外的服务。进一步地，

这些诊所还可以给流产者提供可靠的建议，让那些流产之后的妇女注意流产后的各种症状，比如容易感染，或者可能会出血，否则她们就会对此一无所知。更进一步地，诊所还可以给流产者提供一些免疫方面的服务，这样的话，假如流产之后出现紧急情况，诊所可以向合法医疗机构提出请求，并可以因为免疫服务而减轻罪责。这些建议没有一项否认流产的违法性。它们只是把某些原则运用到流产问题上，这些原则普遍被运用在交通肇事和武装抢劫中，这样能减少肇事司机撞了就跑的情形，也会让那些鲁莽地伤害了受害人的抢劫犯打电话叫救护车。

人们还可以进一步对避孕进行类似的分析，可以追问在流产和避孕领域的科学发现或者研发是有积极意义的，还是消极意义的。便宜、安全和值得信赖的避孕用具现在被认为是对人类巨大的帮助。一种便宜的、安全的和可以信赖的流产技术不需要外科手术，没有有害的或令人上瘾的成分，不会感染，甚至不需要专业的流产医生的帮助，这种技术的价值在哪里？假定某些新技术在东欧或者其他地方得到发展，这些技术使得流产更安全和更方便，这些国家的流产者都可以采用这一技术，于是人们因为流产遭受的痛苦减少了——但是，会不会导致流产的人越来越多呢？我们怎么权衡这两种相互抵触的后果呢？我们每个人都有自己的回答，如果我们需要官方的回答，那就需要政治的或者司法的抉择。这些问题都不容忽视。

同样的问题也出现在枪械技术领域。我们希望罪犯能使用一些非致命的武器吗？这样能减少他们杀死或者伤害的受害者人数。或者，任何技术进步都可以被犯罪分子用来损害公众的利益，我们会对此表示悲痛吗？我们会希望出现一些对人损伤

更少的毒品吗？或者希望出现一些更廉价的毒品吗？其生产技术和市场销售不可能被罪犯所垄断，能够与罪犯垄断的、对人体危害更大的毒品形成竞争。也许，这就是与犯罪的一种妥协？

是否应该组织罪行

即使没有明言，大家一般都认为有组织犯罪是一种威胁，应该大力反对。但是，假如取代它的是无组织犯罪——假如罪犯们以及他们所处的环境都是一样的，只是不像以往那么组织严密——选择就不再那么容易了。

存在着支持组织犯罪的观点。组织化可以让一些黑社会的某些成本内部化，假如犯罪活动是分散化的，这些成本没有被注意，或者被忽视了。单个的绑架犯可能会杀死卡车司机以消灭可能的证人——这种行为让黑社会不安，因为这可能会招致公众的愤怒和警方的强力打击。一个垄断组织或者一个贸易协会是有纪律的。这并非一种得到一致认可的意见，它也许对一些犯罪活动适用，但并不适用于所有犯罪活动，但是，这是一种很重要的意见。

例如，假如私自流产得不到合法化，也不能被铲除，人们还是希望非法流产能够被很好地组织起来。一个大型组织不会坐视如此多的妇女受到身体的损伤而不理不睬。它可以提出更高的要求。它会对质量控制和保持“信誉”感兴趣，个体的流产医生对此并不关心。实际上，行业的外部成本——那些不是由流产医生而是由顾客承担的费用，或者是提高自己声誉方面的意见——对医生的关系不大，所以他也没有降低它的想法。

综上所述，非法流产比非法赌博更不专业，也更不负责任。

与有组织犯罪妥协

人们常常指责地下法律规章、警方、公诉人和法庭有时和黑社会进行妥协。毫无疑问，存在公务员的腐败，这种行为之所以恶劣，不仅是因为它妨害了公正，还因为它降低了道德水准。另一方面，与法律执行有关的官员正处于司法世界与黑社会交锋的最前沿。除了说服犯罪分子做污点证人，或者认罪，或者自首，或者向警方告密，在警方和犯罪分子之间一直有一种妥协——心照不宣的或者是明白表述出来的某种默契，就类似在军事行动中存在的所谓战争限度、军备控制以及控制范围方面的某种默契。

合法公司的犯罪行为——比如在限制贸易同盟、逃税、非法雇用劳工或者销售危险药品——专门机构可以处理这些非法活动。我们不能向这些行业宣战，而是要反对这些非法活动。规则，甚至是谈判，可以用来对付这些活动。但是，当某种活动本身就是违法的时候，很难有大家一致认可的政策和谈判，因为这涉及到某种“外交许可”。

在国际领域，人们可以冷血地给战争限定范围，可以就哪些暴行应该遭到反对或者遭受惩罚达成默契，可以一致承认哪些行为是非侵略性的，还可以就对方军事控制范围达成协议。也许，在处理犯罪活动时需要同样的思路。假如我们不能通过合法手段承认这些思路，它们可能被那些在工作中——法律执行工作中——需要它们的人们以一种非官方的或者得不到认可

的方式贯彻到实践中。

有组织犯罪与执行的关系

我们不得不区分黑市垄断，贩卖被禁止的商品——赌博、毒品、走私、卖淫——与敲诈勒索。黑市垄断依赖于法律本身。没有法律及其某种程度的执行，非法垄断组织就不能在竞争中生存下来——或者，假如它能在竞争中存活下来，它也不可能在竞争中脱颖而出。

从非法垄断的角度来看，肯定有一个最佳执行度。没有竞争——因为垄断执行不了，或者不可行——黑市就不能获得足够的利润，就刺激不了非法垄断的产生（至少不会比其他的市场更能刺激垄断的出现）。完全执行垄断，不和警方勾结，行业就会崩溃。在两个极端之间，存在某种对垄断的产生有足够吸引力的、有利可图的黑市。

例如，有组织犯罪不可能垄断整个向未成年人销售香烟的市场。每个 21 岁以上的人都可能是香烟的来源。没有一个组织，不管是合法的还是非法的，能够阻止众多 21 岁以上的人买香烟，然后把香烟转卖给 21 岁以下的未成年人。黑市价格差异不可能大到把向未成年销售香烟的活动组织起来，而且还可以获利，还能够在竞争中站住脚。没有一个组织，不管是合法还是非法，能够胁迫每个成年人，禁止他们把香烟提供给未成年人。如果存在可以执行的禁止向未成年人销售香烟的法律，有组织犯罪就不能从向孩子卖烟中赚到比卖给他们软饮料更多的钱。

在那些名义上禁止销售避孕用具的州，情况也是一样的。

假如法律没有被执行，或不存在避孕用具不足，就无利可图了。假如有人试图威胁每一个销售避孕用具的药店，希望以此垄断整个避孕用具行业，那他也能垄断整个牙膏生意，牙膏生意可能更有利可图。有组织犯罪想垄断某种药品，胁迫与这种药品有关的药商，必须要有法律的干涉。

非法流产情况如何？它为什么会无组织？很难回答这个问题，可能这个市场存在太多的自身特点，这使得它不能集中起来运作。在非法流产行业中，顾客和服务有不一般的特点。没有人是“长期”顾客，不像一个人可能长期赌博、喝酒或者吸毒（一个女人可能做几次流产，但每次流产都是准备只此一次）。比起那些购买禁止商品的顾客来说，非法流产的顾客不愿提及这个黑市，对熟悉的朋友和亲人也保密。这是一个污秽的行业，很多顾客死于流产。尽管有组织流产可能大幅度减少死亡，它也可能害怕被卷入到使这么多顾客死亡和残废的行业中，人们会因为这些死亡和残废而谴责罪犯本身，而不是谴责他们所提供的流产服务。

黑市与竞争

我已经强调了黑市犯罪和其他犯罪之间的区别，比如敲诈和抢劫，黑市之所以是“犯罪”，仅仅是因为我们通过立法反对黑市中出售的商品。我们指出某些货物和服务是有害的或罪恶的。由于历史和传统的原因，还有其他一些原因，我们禁止海洛因，但没有禁止香烟；禁止在赌场上赌博，而没有禁止在股票市场赌博；禁止婚外性行为，而没有禁止暴饮暴食；禁止色

情故事，但没有禁止怪诞故事。我们这样做，其原因不同于为什么反对抢劫和逃税。

政策决定了黑市，香烟和武器是介于两者之间的问题。我们可以用政策的方式宣布枪支和香烟是非法商品，我们也可以用政策的方式宣布避孕用具和流产是非法的。时代变化，政策也会变化，昨天被禁止的东西今天可能变得合法，昨天可以随便得到的东西今天可能被禁止。节育政策就经历了这样的变化，流产、同性恋的政策今后也可能变化，而武器销售今后可能被立法所禁止。

纯粹的黑市反映了某种道德趣味、经济原则、对家长式的兴趣和个人自由的观念，而敲诈勒索就与这些东西无关。这些趣味和原则在变化。我们可以对节育政策进行修订（我们正在修订），但我们不能以同样的方式修订武装抢劫的政策。与高利贷有关的法律在某种程度上是从中世纪延续下来的。一些有关卖淫、流产和避孕的法律是维多利亚时代的产品，反映了各种教会团体的政治力量。人们不能从流产法律的存在中推断出，大部分选民，甚至是大部分开明的选民都反对流产。我们只能断定，50 年后我们禁止的东西和今天禁止的东西不一样。

当被禁止的行业遭遇合法的竞争时，会发生什么呢？赌博合法化就是一个好例子。拉斯维加斯发生的故事并不能推广。另一方面，20 世纪 30 年代酒类合法化让非法私酒产业陷入了竞争的泥沼之中。大家认为犯罪分子转入了教堂宾果赌博*，但是

* 一种碰运气的游戏。每个玩家有一张或多张印有不同数字的方块牌，当由叫牌人抽到并宣布各自的数字时即在方块牌上记分，第一个记下完整数字列的玩家赢牌。

他们从来就没有控制股票市场。显然，有时，罪犯能在合法竞争中站住脚，但一般都不能在竞争中取胜。

在毒品问题上，这个问题很重要。通过禁止销售，我们很可能把胰岛素和抗生素交到有组织犯罪的手中。我们也可以如此将奴佛卡因交到有组织犯罪手中（就是说，我们能够充分执行禁令。假如我们不能执行，黑市就会比有组织犯罪更有竞争力）。假如毒品不是非法的，就不会有黑市，也不会有垄断利润。这样的话，买毒品的兴趣就不会比买药以减少感冒的兴趣更大。这样的讨论还是解决不了是否（以及哪种）毒品（或者其他的非法商品）就应该被禁止，但这是一种重要的考虑方式。

有组织犯罪还没有涉及美国最大的赌博行业，这市场就是股市（股票市场也有犯罪活动，但并不是我们一般所称的有组织犯罪的垄断）。有组织犯罪也没有成功地控制世界各地的黑市外汇交易。原因在于这些市场运转得很好。联邦政府控制了股票市场，主要从诚实性和信息流通方面来干预股票市场，努力使市场竞争最大化，给顾客提供最多的信息，这样的制度设计使股票市场难以被人为操纵。

普通的赌博应该是最难垄断的行业。几乎任何人都可以加入到赌博中，无论是打赌，或者提供纸牌、骰子或者跑马信息。非法“通讯服务”不可能与收音机和西联公司*（West Union）竞争。假如警方不禁止的话，赌注登记人不可能受威胁。假如一般的经纪公司也被允许涉及赛马业务，可以通过电话为客户下注赌博，很难想出敲诈者通过什么方法控制赌博经营。如果

---

* 美国著名公司，业务涉及特汇、信息、数据等。

饭店、酒吧、乡村俱乐部或者联谊会能够提供桌子和出售纸牌，那么很难想出怎么控制赌博，这种控制与控制软饮料、电视或者其他业务没有什么区别。

我们还是可以把赌博看成一种犯罪，并且努力铲除它。但是，我们应该承认，假如赌博合法化，赌博就不会再被犯罪分子控制。分析和实际证据都表明情况会恰好相反。

关键问题是，实现减少毒品、赌博、卖淫、流产或者其他因为法律禁止而进入黑市的商品或服务的目标所支付的费用是否超过了催生出这种黑市的社会成本。出现这些黑市的社会成本有很多。

第一，它给犯罪分子提供的保护与关税提供给国内垄断的保护是一样的。它保证了不愿意犯罪的人参与竞争，保证了其专长是违背法律的人的优势。

第二，它提供了腐蚀警方的动力，因为警察不仅容易被收买，而且可以被利用来铲除竞争。

第三，许多顾客可能不是一般的罪犯——光顾妓女的嫖客，赌马的家庭主妇，私下流产的妇女——他们因为被迫在非法交易中从罪犯手中购买了某种特定的商品和服务，所以对法律怀有轻蔑甚至敌意。

第四，吸毒会使陷入困境的人们更加贫困，就可能被诱惑走上犯罪的道路，或者被逼上犯罪道路，因为法律使得他们拼命想获得的惟一（或者主要）资源成为了非法的（高价的）资源。

第五，这些大黑市可能提供了有组织犯罪所需要的足够动力和足够利润，以致大规模的犯罪组织出现并一直维持下去。

有可能——这对研究来说是一个重要问题——没有这些重要的黑市，犯罪主要还是非集中的，很难形成使罪犯更进取、更安全、更可能去腐蚀公务员的组织。用经济发展的术语来说，黑市提供了地下非法行业的核心部分（或者“基础”）。

据我所知，现在还没有人写出一本有关 20 世纪 20 年代禁酒令的优秀经济史著作。但是，据大家所说，禁酒令是一个错误。它仅仅把酒工业变成了有组织犯罪活动。最后我们放弃了，可能是因为并非每个人都认为喝酒是一件坏事情（或者，假如是一件坏事，也不是每个人都认为禁酒是一个政治问题），而且还因为禁酒产生了社会副产品，明显是失败的，是代价昂贵的。禁酒在美国推动地下行业开始了经济发展论者所谓的“起飞”，开始可持续地发展。

第 8 章

什么是有组织犯罪行业

有组织犯罪行业正逐渐地被人们所广泛了解，它为公众提供诸如赌博、毒品、婚外性服务和违规贷款等形式的非法物品和服务。联邦法律甚至将有组织犯罪定义为非法的活动，由高度组织化和受过训练的团体提供非法物品和服务。暴力状态委员会是专门调查各种暴力问题的组织，它在关于有组织犯罪的调查报告中写到："众所周知，有组织犯罪存在着，并且日趋兴旺，因为它提供的服务是公众所需要的"，而且"有组织犯罪依赖的不是受害人，而是消费者"。[1]

1967 年，总统委派的有组织犯罪委员会的特别工作组公开宣称："有组织犯罪活动的核心就是非法物品和服务——提供赌博、诈骗、毒品和其他形式的恶行——针对无数的公民消费者

群体。”[2]

有组织犯罪的概念与我们通常对帮派的印象部分符合，但只是部分吻合。20世纪20年代和30年代早期，全国禁酒，黑帮盛行（酒类供应相比还算是平静的，芝加哥帮就因为压制对手供应酒而出名）。

乍一看，与其他可能的行业相比，这是一个不同寻常的行业，它出现在各个不同的时期，尤其在20世纪30年代后期，以有组织的敲诈为特征。有组织犯罪就是敲诈，搞破坏是它的基本手段，同时，偶尔通过实施破坏性或者胁迫性的行为，垄断一系列“合法的”行业。

特别工作组的报告很少强调——其实只是稍许强调了——有组织犯罪使用的那些“非法手段”是与合法行业、工会密切相关的。所谓非法的手段就是“垄断、恐怖主义、掠夺和漏税”。两者之间的不同似乎是，敲诈勒索的“核心”活动是提供各类非法的物品和服务；然而，当这些罪犯转向合法行业的时候，他们将采取恐吓、勒索和垄断的手段。

在调查报告中，唐纳德·克雷西（Donald Cressey），作为在这个问题方面著名的调查员，在普通罪犯和有组织罪犯之间做出了一个基本区分：前者完全是掠夺性的，后者则“经常与有声望的社会成员周旋”。如果掠夺者突然消失，没有人会想念他们；“但是如果实施非法行业的所有组织突然被废除的话，人们就会非常想念它，因为它提供的是广大公众需求的服务”。

所有人都会赞成，正如特别工作组所论证的：“政府的许多干预措施确实能够确保公众安全，但是有组织犯罪却腐蚀了公

务员。”而且，基福弗委员会*（Kefauver committee）这样的调查机构发现，现有的腐败行为不仅无视法律，而且，有组织犯罪的权威经常会因为吸纳警察进入组织内部而得到加强。

我不赞成那些关于有组织犯罪活动的普遍解释。我不是不赞成这些事实，虽然它们不能完全使我信服，但是大多数委员会、制定和实施法律的人都以此为出发点。与之不同的是，我认为概念的发展需要动态的把握。但是，在提出不同的相关观点之前，请让我以纯粹描述性的而不是分析性的方式证明，那就是我们所有人在提及有组织犯罪时正在讨论的内容。

显然，不应该表面地认为有组织犯罪就是“组织起来的犯罪”。“有组织犯罪”这个术语在英语中由两个词语构成，但是当这两个词组合在一起的时候就不是两个词语意义的简单叠加，而是有了不同的意义。我可以肯定，唐纳德·克雷西并不认为窃贼从来都是没有组织的。假如小帮派的形式能让他们更好地实现自己的犯罪目标，更好地在同伴之间分赃，更好地为组织选出新进入成员，更好地彼此确保不遭受意外事故或者被逮捕，更好地维持正常的退休基金，更好地与商家在处理商品方面订立排他性的契约，更好地协调他们与警察的关系，能拥有研究人员、专门的律师和技术顾问，能在监视、望风、潜入和处置货物方面有明确的成员分工，在通常的英语语言意义上，有组织犯罪应该称为是有组织的。但我在这里讨论的有组织犯罪具有完全不同的意义。

确切地说，不同之处是什么？有组织犯罪不仅能够在法律

* 参见第 7 章中关于“埃斯蒂斯·基福弗”的注。

语言方面描述为高度组织性和纪律性——可能存在高度组织性和受过良好训练的窃贼、伪造犯、抢劫银行犯、盗用公款犯、骗子——而且可以描述为“在美国人民和他们的政府控制之外谋求运作的一个社会”。窃贼可以在黑社会中存在；他们不是黑社会的成员；他们不是抢劫“大亨”；他们并不与权力、控制和地下社会相关。

我们仍旧可以认为，我们没有理解有组织犯罪的概念，它不容易从那些所谓的专业文献中获得确切的判断。当然，如果我们简单地用这个概念指认或称呼一个组织，那是没有问题的。如果仅有一种宗教来定义一个宗教组织，或者如果仅有一个党来定义一个政党，这都是没有问题的。如果仅仅由一个黑手党治理和管辖所有的地区，并且在其他的地区没有任何对手的话，我们能够恰当地称有组织犯罪为“黑手党”，或者称为“组织”。我们不需要在这方面定义，因为它仅有一个成员。但是，如果我们按照上面的逻辑思考，就不得不承认，有组织犯罪局限于特定的时间和地点；并且，这种思考排除了比较分析，因为定义的方法往往忽视了比较。

我认为，要定义有组织犯罪，可以从它的特征入手。将“有组织犯罪”看做一个恰当的名词，与大多数横行的敲诈犯的形象相一致，无论是20世纪20年代的芝加哥、30年代的纽约、40年代的迈阿密，还是60年代的其他任何地方的敲诈者。有组织犯罪关键的特征体现在“社会”这个词语方面，但是“社会”太宽泛、太不严密了，“政府”更接近我的想法。有组织犯罪的特征是排他性的，或者使用一个更准确的词语，是垄断。据说，有组织犯罪并不无限地扩充自身，但是也不能容忍竞争。

它追求的不仅是影响，而且是排他性的影响。在地上世界，与其相似的将不仅仅是有组织的行业，还有垄断性的行业。我们将会联想到某些通常与垄断相关的形容词——无情的、肆无忌惮的、贪婪的、剥削的、不合人道的。

显然，政府肯定具备垄断的因素。我们不能完全遵守像相互冲突的两种部门法那样充满矛盾的规则。然而，如果从中央到地方有各不相同的政府的话，它们一定有特定的司法或区域管辖领域，以镇、县、州和联邦政府分级的方式运作。因此，如果一个组织谋求黑社会中的治理权威的话，它就是在确立排他性的权威，或者至少获得可以与其他权威一同分享的稳定的准司法权威，从而将对组织的各种威胁降至最低点。那就是我们通常理解的有组织犯罪活动的目标。

这就是我们可以预计到的有组织犯罪的情形。当黑帮为权威而爆发冲突时，我们不应该感到惊讶。

现在，当我们追问有组织犯罪的时候，我们有一个线索。我赞同有组织犯罪通常是垄断性犯罪的观点。窃贼与放高利贷的人、聚众赌博者不同的是，他们不仅偷去我们所拥有的东西，而且出售我们需要的东西。并且，从来没有听说窃贼结成帮派，相互之间为了对活动地盘的排他性控制而大打出手。

当一帮窃贼开始管辖其领域，要防止其他帮派的窃贼侵入，不准其他窃贼参与分享他们的赃物，开始与警察集体谈判，不仅为自身的安全，也为了勾结警察参与到争夺之中，并以此反对竞争对手或者没有加入其组织而闹独立的人，就是在这些时候，我认为，应该开始将窃贼的帮派称为“有组织犯罪”。直到那时，应该可以对这帮窃贼使用一个不同的术语，就是“有组

织盗窃”。

我们可能会问，为什么窃贼们不以我刚才描述过的野心勃勃的方式来组织呢？从更一般的意义上讲，为什么某些种类的犯罪明显是“有组织的”，以排他性的垄断作为方式，以不时的帮派纷争、休战和市场拥有的安排为特征，然而，其他种类的犯罪更像竞争性的行业，单个罪犯或者犯罪组织做自己的生意，而并没有把主要精力放在摧毁、威胁竞争对手和获得独一无二的控制权呢？

对此大概没有惟一或者简单的答案。在地上世界的行业中也可能涉及到同样的问题。我们发现，有些行业更容易出现垄断。如果我们考察那些很少垄断的行业，或者很少能维持垄断的行业，以及那些普遍表现出垄断特征的行业，我们会发现是那些技术、市场、消费者需求、财政、立法需求方面的特征决定了一个行业是否不可避免是垄断的、有时是垄断的或者很难被垄断的。然后，我们能够转向黑社会，去看看某些方面是否与我的论证吻合。

从纯粹描述的意义上看，垄断的倾向一定是以有组织犯罪为特征的。我们一定要记住，试图达到垄断的竞争者有时会发现，合并比发动相互之间的战争更节约成本，保持他们势力范围的稳定比谋求获得更多的势力范围更节约成本，甚至就算是要发动战争，一方投降和一方一统天下，也比完全破坏或者大规模报复行动要节约成本。如果没有政府存在，各个行业可能为了维持自身利益而采取不正当的手段。政府能够提供比较完备的竞争体制，为行业竞争提供良好的环境。当然，这样的环境也有利于各行业达成协议，从而可能为非暴力竞争冲突的解

决提供架构。

值得注意的是，芝加哥帮在 20 世纪 20 年代灭绝，与所谓的波士顿帮在 20 世纪 60 年代灭绝一样，都是很明显地由于帮派纷争。通常的扒手、窃贼、走私犯和银行抢劫犯不会到处相互残杀，他们并不需要采取那样的行为。如果两个银行抢劫者同时抵达一家银行，在同一天抢劫同一家银行一定会为了抢劫而争斗，而两个扒手偷窃同一个钱包可能会为了拥有而争斗，但是这些都是很少发生的情况。从自己任职的银行盗用公款的人既不会有意识、也不会有兴趣与在其他银行的其他盗用公款者展开争斗。但是，很显然，这些人被犯罪委员会的特别工作组称为“有组织犯罪的核心”——他们从事非法赌博和放高利贷——就像影片《不可触犯》* （*the Untouchables*）所描述的时代里那些贩卖非法啤酒和杜松子酒的人们，他们为了争夺市场而像恶魔一样打打杀杀，缔结休战的合约，组建等级式的犯罪帝国，这些帝国总是较容易被挑战、破坏和颠覆。

人们当然能够为此提供特定意义上的解释。大型的帮派拥有权力，并且贪婪地攫取更多的权力；排外的强烈欲望是天生的，当他们考虑涉足盗窃行业的时候，就会像他们涉足敲诈和高利贷行业一样，我们会发现盗窃将显示出垄断的趋势。但是我认为事情并非如此。我认为，我们会发现有组织犯罪只出现在那些存在垄断性的行业中。我们没有在盗窃中发现“有组织”这一特征，原因就在于盗窃很难垄断。

提醒我们注意到如下事实是有益的：许多非法物品和服务

---

* 美国经典黑帮电影，背景是黑帮盛行的 20 世纪 30 年代。

是由竞争提供的，而不是由黑社会组织垄断提供的。为了达到我的论证目的，一个理想的例子就是向那些在法定年龄以下的群体销售香烟。为什么这个市场没有被垄断？如果它被垄断的话，可能会获得几百亿美元的垄断利润。但是显而易见的是，它没有被垄断。没有人能够禁止一个 19 岁的人为一个 17 岁的人购买一包香烟；竞争是无处不在的。治理黑市交易并没有很大的空间，因为事实上，法律在这种情况下本身是不可能被执行的。如果你不能控制市场并使它免于竞争、排除竞争者或者使他们为销售香烟的特权买单的话，除了向未成年人出售香烟外，你就没有其他的办法，此时并不需要有组织犯罪，同样可以在这个行业中生存。

垄断入店行窃怎么样？尝试一下：如果你成功的话，百货公司可能会雇用你成为保安人员，因为你能够预测性地发现你的竞争者，比那些商场中的保安强百倍，并且你可以在法律和秩序方面拥有竞争性的优势。

在这一点上，看起来我们已经触及到了这些问题：为什么非法赌博如此容易导致最终垄断呢？为什么垄断不是发生在入室行窃与入店行窃方面以及垄断性行业的目标不适用的那些犯罪交易方面呢？但是，我打算提出一个不同的问题。有组织犯罪与非法赌博的关系是什么？这种关系至少在诸如基福弗委员会的调查中揭示了出来。

作为勒索者的有组织犯罪

我认为，有组织犯罪没有一个受害人。受害者就是赌注登

记人——他向公众出售非法的服务。在这种犯罪中，他是敲诈勒索的受害者。为了在这个行当中混，他必须要出钱。名义上，他可以获得一种“信息服务”*，或者偶尔能借钱，或者能够使用垄断敲诈组织的情报工具。但是，他基本上做的是非常简单的生意，并不需要这样的组织；没有这样的组织，他照样能够运作。他可能发觉组织是很有用的，正如许多小商人发现贸易组织、游说大厅甚至公共关系办公室很有用一样。但是，他不一定需要这个犯罪组织，但犯罪组织却需要他，犯罪组织是要靠他生活的。犯罪组织靠这样的人生活，靠所有那些购买“保护”的人——无论是黑社会或是地上世界中的人——生活。

很容易理解为什么敲诈勒索一定是垄断性的，而要理解为什么赌博也是垄断性的就不那么容易了。大规模系统的敲诈实在不能容忍竞争，这就像地方的税务部门一样。如果你在我到达之前拿走的话，我就拿不到赌注登记人的一半收入。我们能够将按照区域或者其他的标准把赌注登记人的收入在我们之间瓜分，但是如果其他九个不同的帮派都要求获得收入的一半的话，那么我们十个人都会陷入麻烦。“保护”首先是用来对付这些收取保护费的人的，不得不包括保护赌注登记人免于其他帮派的敲诈。

如果掠夺名义上的基础就是某种通讯服务的销售的话，那么显而易见的就是，将会在黑社会出现通讯服务的垄断，但它是作为垄断敲诈勒索的副产品。

现在，我们正逐渐接近此次整个调查过程中的核心问题。

---

* 在合法行业中获取实施非法行为的领域和渠道。

如果有组织犯罪行业是敲诈的话，在黑社会和在地上世界中都是一样的，为什么有组织犯罪活动的“核心”在黑社会中呢？就是说，为什么有组织犯罪的最大受害者是非法的行业而不是某些合法的行业呢？（这个行业可能并不与我们传统的估算相一致，1967年总统委员会用5亿～10亿美元的数字描述非法赌博行业的收入，其中很大部分来源于有组织犯罪的利润。）

我们先暂停一下，思考一些反常问题，这将是非常有价值的。

打赌可能是“没有受害者的犯罪”，这是埃德温·舒尔（Edwin Schur）对这类活动的理解，但是打赌者本身是有组织犯罪的受害者。大多数犯罪的受害者不是黑社会中的人。商场可能违背某些法律和规范，欺骗它的消费者或者税务部门，并且偶尔会犯罪，但是基本上，商场是一个“合法的活动”，它是入店行窃者的目标。入店行窃者、扒手和盗用公款者并非专门在黑社会中挑选他们的受害者。即使他们的受害者不完全是清白无辜的，但通常这些人也没有加入黑社会的经历。一般来讲，有组织犯罪的主要目标指向黑社会活动本身。如果我们接受有组织犯罪行业是某种敲诈这一解释的话，其受害者都是罪犯。

我们应该感到惊奇吗？我们能够辨别非法赛马的特征，通过这种特征判断它成为有组织敲诈的目标吗？我们能够审视其他的活动（如合法的活动和黑社会活动），然后判断这些活动中哪个更容易成为有组织掠夺的目标吗？

第一，有组织敲诈者选择目标的首要标准就是受害者应该不善于保护自己。尤其是，他们会喜欢敲诈那些不愿意遵守法律的受害者。因此，罪犯通常都是理想的受害者。事实上，如

果能够利用警察做工具来敲诈的话，敲诈黑社会中的受害人会更有吸引力。如果敲诈犯对受害者的伤害以警察执法的形式来伪装的话，他们甚至不需要使用非法的暴力来使他们的受害者俯首称臣。

第二，敲诈者希望受害者很容易被找到。入室行窃行为是个人的事情，行窃者不必为自己及其生意和地位做宣传。那些赌注登记人和妓女也可以从敲诈者眼皮底下溜走，让敲诈者很难找到他们，但是，这样做的话，他们也就会失去顾客。如果一个顾客想赌博的时候就能找到赌注登记人，那些敲诈者也能够找到他。因此，那些向公众出售非法服务的人更容易被找到，更容易被识别，比那些盗用公款犯、扒手、盗窃犯、偷车贼和偷税漏税的人更容易被逮住。所有的罪犯都可能被敲诈，那些如果躲起来就会失去自己顾客的罪犯，更容易被敲诈。

第三，能够监控受害者的活动和收入大概是非常重要的。那些公开做生意、销售普通商品、在财务方面清清楚楚、很少有什么复杂收支的行业或生意人，是一个敲诈者最想与之达成保护协定的，也是最好控制的。即使人们能够发现和认出一个盗用公款犯或者盗窃珠宝的贼，也很难分得他们的赃物，因为如果他能够欺骗被他盗用公款的公司的话，盗用公款者很可能欺骗敲诈者，而盗窃珠宝的贼不一定将最好的赃物献出来分赃。赌注登记人可以通过其他方式逃避交纳敲诈组织所要求的保护费，但是，他的生意相对大多数犯罪活动来说要简单得多，也透明得多，敲诈者掌管他的活动与收入相对容易些。

第四，如果受害人的生意是经常性的，不能通过转移生意而逃脱敲诈者的敲诈，这就更可能被敲诈者盯上。赌注登记人、

妓女或者放高利贷者一定要有做生意的场所，他们的生意需要对人态度亲切、大量结交朋友、充分了解顾客、保持与警察之间的密切联系等等。这些人可以逃脱敲诈，但是再也不能在这个敲诈组织的地盘活动了。

第五，如果有组织犯罪顺利而规范地运作的话，上面所有这些方面都会顺利实现。对待不同的受害人要“公平”。游戏规则是必要的，这样，受害者就会知道他的处境。他肯定会比较同行业中其他人的情况。有组织犯罪需要一系列简单而公正的、一致的制度安排。赌注登记人可以在是否交保护费之间做出选择。如果每个人都提出自己的方案与组织谈判，这会给整个系统带来非常沉重的负担，那么可能出现逐月都要重新谈判的情况。

以基福弗委员会公布的迈阿密黑帮的分配安排为例。辛迪加收取赌注登记人50%的收入作为保护费。这是标准的比例。而且，它不是40%、55%、29%或者83%。它是一个很好的整数，不仅是最好的而且是最恰当的，是公平的50/50。中东的那些生产石油的国家，非常注意与他们做生意的西方公司的类似比例安排的一致性。国王、沙*、苏丹或者酋长不能向自己或议会解释为什么给予后来的国家更少的分配比例，也不能解释为什么会给予更多的分配比例。因此，很可能是因为赛马的标准化和透明化特征，才能真正实现50/50的标准化、透明化的制度安排，对任何赌注登记人都一视同仁。

赌注登记人通过比较记录就能判断他是否得到与其同行一

---

* 伊朗世袭君主的尊称。

样的待遇。坐在家里，他们就能进行比较。

就像卖淫一样，赌马可能还有另一个特征，即它是一种还算公正的活动，尤其当它是赌注时。就是说，它可能是一个人的工作，或者至少是很小型的、分散化组织的工作。赌注登记人一般自己做账，当被追债的时候，他们很难以没钱为借口不交保护费。一个银行的职员可能最容易成为盗用公款的人，从银行的账户中合法套出大量的款项而不被银行的其他职员发觉。在大型组织中，太多的人不得不签署支票、使用凭证、审核账本、细察预算、做详细的财产清册以及其他繁琐的例行工作。无论是在黑社会中还是在地上世界中，小型独立的企业可能会比那些复杂的大型组织更能够完成这些要求。

这仅仅是一些意见。可能还有其他的非法赌马的特征我没有注意到，也许这些没有注意到的特征是它成为吸引敲诈者的更为重要的原因。如果我们对不同的城市规模、组织规模、街区布局以及不同国家、不同地区中的有组织犯罪了解得更多一点的话，尤其如果我们将这些活动与其他国家的有组织犯罪活动相比较的话，我们就能够学习到更多的东西。我的推测可能至少能够使调查者警惕他们正在调查的东西。如果没有合适的问题，大量的听证、咨询和调查并不能找到中肯的答案。

记住许多黑市并没有受到有组织犯罪的影响可能同样是有用的。在国际金融领域，可能存在相当发达的黑市，但是，这些行业很少受到敲诈勒索，就算有，也没有什么迹象表明敲诈是大型敲诈组织所为。假如人们愿意将所有医院处方程序的滥用都归结为黑市部分的话，在毒品行业存在大量的黑市，很显然有组织犯罪只是插手其中很小的部分。如果枪炮在美国被禁

止民用了，可能将会出现大规模的黑市，它被有组织犯罪垄断也是必然的。我留给读者自己去思考这其中的种种原因。

地上世界中的敲诈

当我们转向地上世界的时候，我们同样会问，是什么特征使得一个行业容易吸引有组织敲诈涉足其间呢？一个同样有趣而且重要的问题可能是，我们预计敲诈会采取何种形式？这个问题在可怜的赌注登记人的例子中是非常有趣的，犯罪组织有时给他们提供所谓的通讯服务或者假装提供其他的服务并收取高额费用，而不是直接地、残酷地向他们收取“保护费”。这可以解释为什么有组织犯罪组织总是宣称自己从事的是洗衣店之类的生意。选择洗衣店的原因或许不在于洗衣店生意而在于洗衣店顾客方面。比较而言，饭店可能是很容易敲诈的目标。它们很容易被破坏，因为他们的生意很脆弱。噪音、臭味、恐吓事件都能够使之失去顾客，它们甚至不能预防直接的破坏活动。而且，饭店做的多数是现金交易，经常是小型的合伙生意，因此财务上容易满足敲诈的要求。但是，犯罪组织为什么不收取现金作为保护费，而是用垄断高价洗衣店服务的形式来收取保护费呢？

或者，再举一个熟悉的例子，为什么自动售货机、弹子机和老虎机一般都是有组织犯罪集团“组织起来”的呢？也许有组织犯罪分子喜欢赌博，弹子机有点类似老虎机。可是，既然可以选择这些生意，你也可以选择香烟生意。或者，也许是其他原因使得这些机器对有组织犯罪产生了吸引力。

我推测，这些机器和洗衣店服务一样，满足了某种标准，使之成为既是一种支付手段，又是一种有吸引力的缴纳保护费的方法。而且，如果我们尝试敲诈城市中饭店老板的话，计划让所有饭店都屈服，并且保护他们不受所有其他的、和我们竞争的敲诈者的侵犯，那么我们使用一种什么媒介来让他们向我们支付保护费呢？

首先，应该是可以扣税的。当发现一种可以令掠夺者获得来自受害者的可观利润的方式的时候，一味毫无节制地掠夺是没有意义的。高价的洗衣店服务是可以扣税的，来自香烟机的利润是不扣税的。

其次，受害者想要在账本中看不出任何漏洞，而且不显示出他支付了保护费。他不想要债权人、税务官员或者陪审团能够辨别出他支付的保护费，尤其如果这是非法的话。

最后，受害者可能想要一种将尴尬和自尊的损害最小化的那种支付方式。他可能更喜好自己是一个垄断高价床单服务的受害者，并且向他的妻子和员工抱怨这个高价清洁床单行业是如何使其深受其害，他是间接地受到了不好的影响，而不是定期地提醒自己他仅仅是为了获得保护而支付了保护费。他甚至可能自欺欺人地觉得自动售货机被垄断了，而不认为他正在为某个人的自动售货机提供免收租金的位置，从而以“保护”的名义作为报答。

事实上，大量证据显示，赌博机器在 20 世纪 30 年代就是被用于这个目的，可能在 60 年代的时候仍然那么使用。一个在商场里面用于赌博的机器可能包含了两种罪犯的活动。一种是非法赌博；另一种是敲诈。它通常是被认为是一种赌博，但是

更隐蔽的犯罪就是以保护名义进行的敲诈活动，敲诈者在某些可怜的店主那里安置临时的机器。他的保护费是以在他的商场里设立这些机器的方式来支付的。店主可能对这些机器不在乎，认为没有什么从他那里拿走，但是那是他支付保护费的方式。如果禁止赌博的法律恰当地执行了的话，“没有受害者的犯罪”可能会消失，但是敲诈可能以另一种伪装的方式继续进行下去。不采用最好的交纳保护费的手段可能会使敲诈者受到稍许的损失。但是，如果我们认为赌博是我们讨论的惟一的犯罪活动，那我们就没有抓住重点。

赌博机器、洗衣店服务和其他伪装的生意是敲诈者惯用的方式，这些方式除了伪装，还可能为了满足其他方面的需求，即制度化实践、一致化安排、非歧视化和其他方面的需求。如果每一个受害者都个人支付保护费的话，他没有办法知道他的待遇与其他的受害者比较有何不同。但是，如果他们从同样的垄断供应者那里获得床单、啤酒或者猪肉，或者所有人提供给他们类似机器的待遇是基本相同的话，他们就能知道他们正获得同样的对待。

顺便提及一点，如果报摊、商店或者理发店成为了有组织犯罪的普遍受害者的话，敲诈者可能分享他们的收入并以表面上提供某些服务作为回报，可能以在他们的经营场所中销售商品或者租赁商品的形式来收取保护费，我们大概不会说犯罪组织从事的行当是理发和卖口香糖。我们把这些生意看成某种伪装，能够区分有组织犯罪分子和理发师、卖报人。即使犯罪组织要求统一的成员资格、执行统一的价格和打烊时间，为理发师的合法利益而游说政府，偶尔帮助解决理发师与其房东的矛

盾，甚至借钱给理发师，偶尔也会在新开张的宾馆为理发师寻找一个营业场所，我们仍旧不会认为理发师是罪犯，或者认为有组织犯罪分子正在经营理发生意。我们不用担心，如果有组织犯罪被成功镇压的话，将会使理发店关门，使我们没有地方去理发。相反，我们可以指望理发价格会下降一些，有组织犯罪被铲除，就好像一种重担从理发店被卸下来一样。

这种想法可能提供了一种分析非法赌博的更好视野。毫无疑问的是，正如唐纳德·克雷西在更早的时候所论证的那样："如果实施非法行业的所有组织突然被废除的话，它就会让人们非常想念，因为它提供的是广大公众需求的服务。"但是，只有把赌注登记人和以敲诈他们为生的敲诈者都归结到同一个"同盟"中，克雷西才是对的。并且，只有废除了这个组织，又禁止新来者加入这个行业以取代被取缔的"同盟"，此时克雷西才是正确的。即使消费者需要赌注登记人，限制赌博业中竞争的犯罪组织对我们也是毫无用处的。

某些组织理论

我将讨论两个问题，第一是有组织犯罪的独立性，第二是提供另一个分析犯罪组织的视角。也许，赌注登记人、妓女、放高利贷的人和毒品贩子，如果离开了敲诈者的话，就不能和警方达成适当的协议，就不能顺利地经营他们的生意。也许，腐败最好是以集体的方式处理，由独立个体组成的非法生意收买不了公务员。也许，他们不能组成自己的组织：没人愿意纳税，人们可以随意进入或退出这个行业，某些人可能对现状满

意而不愿组织起来。在这种情况下，用纪律和组织从外部规范虽然成本很高，但却是值得的。一旦犯罪组织实现了对赌博行业的管理，它可能会收取很高的保护费，但是，高额保护费比完全没有管理要好得多。

可以说，通过成为敲诈组织的受害者，赌注登记人有所收获，没有它，他们不会有组织。而且，组织收取的保护费相当大的一部分，甚至是大部分，都被转嫁给了消费者。当汽油税上升一个镍币的时候，加油站不会损失很大，这种影响主要是开车的人因为汽油的高价格而减少开车的时间，但是汽车还是要消耗汽油。总的说来，罪犯的保护费是从消费者那里挣得的。敲诈的直接受害者还是赌注登记人或者妓女、理发师或者餐馆老板，但是，如果在所有赌注登记人或者餐馆老板身上征收的保护费是一样的话，假如它是一种交易费用，而不是剩余利润的话，主要还是会由消费者承担。可以说，支付保护费的人实质上就是消费者，就像公寓的租客支付财产税，虽然是房东给收税员开的支票，但他会把这笔钱加到租金中去。如果赌马成为了一个纯粹竞争性和免收保护费的消费者服务的话，赌博者输赢的几率没有多大的变化。

第二点，任何组织都能够从不同的侧面来观察。说通用汽车公司不生产汽车，而它的雪佛兰分部和庞迪克分部生产汽车，这么说有一定的道理。许多行业，无论规模大小，都是分散性的。通用汽车公司可能有意允许雪佛兰分部实行很大程度的自治，正如同雪佛兰分部授予它的销售代理如此之多的自治一样，以致他们被认为是“授权经销商”——它们经营自己的品牌，而不是作为雪佛兰的分部。许多公司授权他们的推销员很大的

自主工作的空间。农场主经常更喜欢与承租人一同分享利润，而不是以雇主的身份雇用他们，并指使他们做事情。许多旅馆和餐馆连锁店只是提出在建筑和其他方面的标准，但并不直接管理以它们的名义做生意的单个企业。

与之类似，人们可能会说有组织犯罪就是经营赌博生意，它发现，通过授权给单个赌注登记人的方式来运转会更有利可图，而不需要直接雇用他们成为自己的职员。有组织犯罪甚至在“自由雇用企业”的基础上运营，任何人都能够进入这个行业，只要他支付特许费用。具体需要验证的是，有组织犯罪组织是否能杜绝私下的不通过它的赌博活动；假如能够的话，它是否会拥有和运作非法赌博，或者不自己运作，而是以我们熟知的方式处理——邀请独立的管理者来运营，而敲诈组织提供“保护”，保护营运人不受警察或者竞争性组织的骚扰。如果回答是肯定的话，我们不得不承认，虽然这样的安排拥有敲诈的所有特征，并且这种安排直接源于敲诈，但是，有组织犯罪也可以看成某种垄断行业——只要愿意向组织支付一定的保护费用，这样的垄断行业允许独立营运人的存在。

所有这些都与这个问题有关：如果赌博合法化的话，它还会继续吸引敲诈者吗？人们经常说，有组织犯罪在赌博行业方面是如此熟练和富有经验，以至于它有类似“合法的”企业之处，它不仅保护自己不受到来自合法赌博的竞争，还通过生意的扩张获得了更丰厚的利润。我的观点是，这个组织并不是真的在赌博服务方面非常熟练和富有经验。它的成功，无论是否与警察有关，都与赌注登记人不能寻求法律保护有关。它也是赌注登记人不能通过政府组织、行业同盟以及所有其他的方式

来保护自己的结果，这些方式使得现代行业受到保护，免遭无照经营者、不法商贩甚至是敲诈者的侵害。

因此，假如违法的赌博被合法化，重要的问题不是赌注登记人是否炫耀自己成为了合法赌博经营者。问题是这个组织是否还能够对这个行业实行垄断掠夺性的控制。这可能不是一个容易回答的问题，但是至少很清楚的是，目前赌博的某些特征使之成为了对垄断性的敲诈者敲诈的理想目标，这些特征在赌马合法化以后将不会存在。禁酒令的历史以及对酒行业的影响强烈地表明：有组织犯罪面对合法竞争可能不会兴旺，也不会幸存下来。

第 9 章

战略分析与社会问题

我曾应邀去谈论社会问题的战略方面。我问他们“社会问题的战略方面”指什么，我被告知：你认为它是什么它就指什么。这样的回答让我觉得有些不快，所以，我开始归纳战略方法的特征。现在我来谈谈我脑子里的想法。

首先，设想一个陪审团，它必须一致裁决一个人犯有谋杀罪或宣布他无罪，或者，如果陪审团裁决他有罪，也可建议对他从轻发落。第一轮的投票表决很重要。如果 12 个人裁定他有罪，而只有 6 个人建议从宽判罚，这 6 个人中，可能有几个人是主张无罪的。如果他们知道，他们将在第二轮表决中输掉，那么，他们可能在第一轮表决中就坚持无罪，释放嫌疑人，而不是看到他进监狱。如果第一轮表决是从轻发落，情况可能会

是这样：如果后来他们裁定嫌疑人有罪，那么当需要裁决其有罪时，一些反对从轻发落的人可能投票赞成从轻发落以确保裁决的一致通过。如果规则是裁决一个人有罪之前不允许表决从轻发落的话，有些陪审员可能会宣称自己支持从轻发落以劝诱他人一致做出有罪的裁决。接下来，如果表决从轻发落仅仅需要多数票的话，公开投票而不是秘密投票可以使那些宣称从轻发落的人的允诺更易实现，因为他们是否遵守诺言至少能被看到。

其次，我们考虑一下最近的一个通告：纽约为需要医生建议的瘾君子设立了一个特别的秘密邮箱；警察与麻醉剂管理局是不准打开这些邮箱的，因为他们一旦获取了邮箱里的信息，就会以此对吸毒人提起公诉。在越南和其他动乱地区，想向当局提供情报的人们，要么需要当局保守秘密，要么需要庇护，如果他们提供情报的话，他们需要安全感以避免遭到报复。在要求黑人证明他们的投票权受到南部诸州当局侵害时，司法部也遇到类似的问题：一方面，秘密不能被公开，而另一方面，作证不仅仅需要情报，还需要证据。反暴乱部队经常压制克制他们想要实施的行为，并不是因为公民个人不愿意合作，而是因为他需要一种“不在现场的”合作。据报道，佛罗里达的旅馆老板们需要联邦政府施压才取消种族隔离，目的是避免被指责是自愿取消种族隔离，以免遭到种族主义者的报复。“豁免权”是一种免于被控取消种族隔离、动乱和吸毒的特权，它甚至能通过在《第五宪法修正案》下免责而使那些不愿开口的目击证人免于被起诉，并给他提供保护，以让他愿意与当局合作。交通肇事逃逸的司机是个特殊例子：酒后驾驶的司机撞了人，

即使能证明他们在救护车到来之前并没有打算逃跑，他们能被原谅吗？

最后，想像一下那些不久前给自己带上手铐和脚镣并在大街上招摇的黑人们。据报道，第一次世界大战期间，德国机枪手有时被栓在自己的枪支上。这两者有相似之处。如果德国人真的被栓在枪上，假如敌人也知道这一点，这对德国人是有好处——如果敌人希望通过冲锋就吓跑敌人的话，那就不会选择这个机枪手做为目标，因为他被栓在机枪上，根本跑不了。色诺芬（Xenophon）* 在2000年前就解释了这个规则。他的同伴担心以隘谷为后盾进行战斗不利，认为这样没有退路。“就在我们将要战斗的时候，部队一字儿摆开，把艰险的隘谷作为后方，这种观点可能不是我们应该欣然接受的看法：我们希望敌人认为他可以从任何方向轻而易举地撤退，但是，我们应当从我们所面临的形势中知道——除了胜利，对我们来说，哪里都不安全。”[1]

如果没有隘谷与锁链，也可以用纪律来充当。色诺芬提及一个特别的将军，他“要求受他指挥的所有人完全服从他……一旦他们在他的指挥下开始赢得胜利，人们就会看到，让下属成为好士兵的那些因素是多么重要。他们具有在敌人面前充满自信的优势，他们由于担心受到将军的惩罚而严守纪律。”在行军途中唱着凯歌以显示信心与决心，这和希腊人一样古老，也和取消种族隔离一样“时兴”。镇压叛乱者的士兵带着面具，这不仅是为了防避催泪弹，而且还为了掩盖面部的恐惧表情。一

* 色诺芬（公元前431-355?）是古代希腊将领和历史学家。

千多年前，条顿（Teutonic）骑士也是出于类似的目的而利用头盔的。

接下来，我们考虑一下那些众所周知的非暴力策略。据报道，在印度，据报道，人们在他们所怨恨的人的门阶上发起饥饿示威。房东知道，赶走房客最安全的办法是断水断电，以及依靠越来越频繁地不冲扫厕所和提供没有煮熟的食物这些办法。为了对付非武装骚乱，美国军队已经学会用安装低压电篱笆作为前置缓冲器的办法来保护他们的坦克和武器。苏联曾用虚幻的演习在柏林走廊阻断交通，阻断交通示威的方法被用于封锁纽约世界博览会，而在此很久之前，苏联就在德国高速公路上采用了这种方法。“跨过我的尸体”有时是热忱的殉道者英勇的临终之言，但这个词更经常用的是以通过威胁和震慑来引起对手的恐惧。哈佛大学的学生经常闯红灯而无需承担责任，这迫使比他们重一百倍的卡车停车。飞到古巴上空的 U-2 侦察机飞行员，如果没有配武器，那就会处于一个暴露的位置，在某种程度上，这与新近取消种族隔离的学校运载一车黑人儿童前往敌视黑人的城市中的司机处境一样。在古巴危机或学校种族隔离危机中，绝大多数的“边缘政策”都具有强迫性“非暴力”的特征，它们利用某人对暴力的恐惧或他对发起暴力行动的不情愿来达到目的。在推土机面前屈服的建筑工地上的种族隔离主义者有他们自己整体的报复计划。

我们举最后一个例子。就像在取消了种族隔离的学校或运钞车附近闲逛一样，隐藏起来的武器通常是无害的。在一个有骚乱嫌疑的小镇举行五六个人的聚会也是这种情形。但是，当局可以禁止四个人的集会，驱散闲逛人员，一旦发现隐藏的武

器就没收它们，并且对隐藏武器者留下记录。这样做的一个原因是，一旦准备完毕，某些行动很难阻止或遏制，但是，准备措施本身可以被阻止或遏止。令人担忧的是，6 人团体可能会壮大成为 60 人的团体，当这个团体还小的时候，更容易将其解散。老师更有可能在期中考试时给学生一个不好的分数，让学生因为成绩原因而不能成为学校的运动员*，除非他把成绩赶上来；相比之下，老师不会在期中考试时不提醒学生，而在学年结束时突然让学生不及格，不给学生学位。这些是“预防性规则”。根据这些规则，父母将孩子关在屋子里，防止他们互相斗殴，禁止他们拥有火柴，或者当孩子打开储藏有肥皂和漂白粉的壁橱时，就用手掌拍打孩子的手。

我已经给出了一系列解释说明，现在的问题是：它们表明了什么？它们全都是适用于我称之为“战略分析”的情境或技巧。为了归纳其特征，我强调它是“情境”而非个性。它们涉及到两个或更多参与者的情景，每一个参与者都力图影响、理解或适应某个决定或行动路线，而其他参与者也想适应或希望影响这个决定或行动路线。

在所有这些例子中，人们都要做出选择，并且必须衡量这种选择的后果。情境的结构能够影响到这些结果；一方或双方常常力图重构这个情境，经常根据他们期望的行为重构情境。隘谷使得色诺芬的希腊士兵信心百倍地去战斗，相信他的同伴

---

* 成为学校的运动员要花费学生许多时间，因而影响学习。如果成绩不好，学校不让学生花太多精力在运动上。

会跟随他；如果这点能被进攻者看到，那么就会通过大胆进攻使他们放弃任何导致撤退和混乱的企图。每一个人，和人们期望他采取的行动路线一起，是其他人的环境中的一部分，这部分与他的选择相关。

不仅可以把情境与各个个体及其个性区分开来分析，而且他们与美德或邪恶、己方与彼方、好人或坏人没有密切的关系。不仅阿拉巴马州的黑人、欧洲的俄国人可以使用“萨拉米战术”，孩子们也能用它来反对父母的规则，家庭老师协会则可以用它来对付学校委员会。在黑手党内部摧毁信任，在越南村庄中创造信任，都可以用同样的思路来分析。

对于情境中的各方来说，“战略分析”为什么倾向于中立甚至有些冷血，原因有两个。第一个原因是，分析的目标通常就是情境而非个体——关于激励、信息和沟通的结构，是有用的选择和可能的战术。几乎没有关于分析者应该站在哪一方的抽象情境的东西。正如我们所看到的那样，防御优势敌军的色诺芬喜欢背水一战，然而，在攻击山头上一支较小的部队时，“他们并不是从四面八方进攻，而是给敌军留下一条逃跑的道路，如果敌军要逃跑的话”。原则是一样的，但位置却正好相反。[2]

第二个原因是，它不能从单个占据有利地位的参与者的观点出发。它涉及到这种情景，在其中，一方不得不考虑另一方如何做出决定。即使我们站在宁可宽恕罪犯的陪审员的一方，在决定如何表决或谈判时，我们不得不考虑对方将如何表决，他们会采用什么战术，他们会诉诸于什么样的条件，如何使他们信任我们，他们知道我们的哪些喜好，我们如何展示或掩饰这些喜好——一言以蔽之，我们应该如何从对方的角度来看这

个情景。如果没有同时解决其他任何人的战略问题，一个陪审员就不能解决自己的战略问题。战略分析与游戏类比是不太准确的，但是在考虑对方如何决策这点上，我们可以与棋手作个比较：棋手考察棋盘决定怎么下棋，他必须考虑对手的下一步棋如何走，力图判断出对手在自己走完这一步后接着会走哪一步、决定下面采取的几步内结束与自己对弈。如果他仔细考虑的话，他就像是走到桌子的对面直接用对方的棋子下棋——就如同坐在自己这边下自己的棋子一样。

我们从塔西陀（Thucydides）的《伯罗奔尼撒战争》（*Peloponnesian War*）中引用一个例子来说明战略分析。卡马里纳沿着海岸线离锡拉库扎约数百英里，雅典人要求卡马里纳人联合一致对付锡拉库扎人。锡拉库扎人说，雅典人已经解除了他们在本地的武装，向他们强索贡品，有时还奴役他们，一旦打败了他们，雅典人就会以同样的方法对待卡马里纳人。雅典人让卡马里纳人想想自己的利益，也分析了卡马里纳人的利益和能力。他们说：“没有人会认为，我们从你们身上获得的利益与我们自己没有关系。你们好好想想，只要你们足够安全、足够强大，能够独自抵抗锡拉库扎，那么，锡拉库扎人将不会发现，通过派兵帮助伯罗奔尼撒人来危害我们是如此容易——同样的道理，解放（西西里人）……看到他们尽可能强大，这对于我们来说是合理的……当锡拉库扎人的代表说我们在希腊奴役查锡特人却在西西里解放他们不合逻辑的时候，他应该知道，这符合我们的利益，在希腊，他们应该被解除武装，仅仅进贡钱财；但在西西里这里，我们喜欢看到利奥提尼人和我们所有的朋友尽可能独立……锡拉库扎人的目标是想要统治你们和我们，

他们的策略就是，使你们怀疑我们、破坏我们的团结，然后，要么通过武力，要么在我们毫无所获就撤退的时候，由他们自己来接管西西里王国，因为已经没有人与他们争夺西西里了。如果你们确实与他们联合，这种情况将会发生，因为如此强大的一支联合部队将不是我们能够轻而易举地对付的，一旦我们从此处消失，他们就会变得十分强大，强大到足以采取措施来反对你们……就我们来说，没有你们的支持，我们无法留在这里，即使我们是如此卑鄙，剥夺了你们的独立，但我们也不能控制你们，因为海途遥远，还面临守卫陆上强国边界线上的武装城市的困难。”[3] 我希望你们阅读整篇文章，这篇文章太长了，以至无法全文引用——事实上，这是一整本书——因为我知道，在任何战略领域内，没有一本现代作品能够在与塔西陀对他的希腊同胞所说的言词相比。从他人的观点出发考虑问题、识别他的机会及其利益的艺术，自古以来就被外交家、律师与棋手所运用的艺术，这就是战略分析的核心。

我从“博弈论”中借用一个词，称之为“战略分析”，在博弈论中，“战略”博弈是一种决定相互依赖的博弈——每一个人最好的行动取决于另一方所采取的行动。“博弈论”指的是对我们论题边界的数学探究。没有一个常规术语指称那些研究这个领域的人的活动——它们经常是处女地——该领域在我们论题的边界之内，又部分地属于社会科学（包括法律），并非数学的分支。当然，“战略的”在普通的与专业的语言中都有其他的丰富意义。

尽管战略分析倾向于冷血，但它还是能够包含像良知与感

情这样的个人成分。希罗多德（Heradotus）报告说，有人劝说两个国王让他们的孩子结为夫妻，因为他们知道，“如果没有强有力的制裁的话，条约很少能保持完美无缺”。感情可以用做某种战略手段，以让那些动机有问题的人们做出正直的判断。薛西斯一世（Xerxes）在向希腊进军的途中，阿谀奉承者们不断地鼓励他，但是，有一个忠诚的顾问冒着被冷落并遭受处罚的危险谨慎地反对出征希腊。他向一个阿谀奉承者提出挑战：“好吧，我和你以我们的孩子为赌注，你可以挑选你想要的人组成一支满意的强大军队，然后开始这场冒险。现在来讨论一个问题。如果国王正如你所说会取得胜利的话，那么我同意让你杀死我的儿子，我也陪他们一起死；如果我的预言变成现实，那么你的儿子也要丧命，你也一样——即使你活着回到了国内。”所罗门国王也用类似的策略（通过两个对一个婴儿提出抚养权的人）来查明经济学家称之为“显性偏好”的东西。在国家当局对因修建快速通道而向被拆除房子的人提供补偿、涉及到金钱而不是感情代价的时候，也会采用相似的策略。任何声称其房子价值超过补偿金的人都会得到温和的威胁：如果他真的那么喜欢这个房子的话，国家会很乐意出钱把他的房子移到别处。*

当然，感情是许多惩戒性威胁的基础。向阿提加进军的途中，关于印度人是否值得信任的问题，薛西斯一世对此并不担心：“因为，在他们把自己的妻儿和财产留在我国的时候，他们却来毁坏我们的事业，这是可以想像的吗？”在“血与钱”之

---

* 这样他就得不到房屋补偿金。

间权衡计算、可以看成把人类感情换算成物质上的等价物。在这件事情上，没有人比那些绑架了别人孩子后开出赎金要求的罪犯或为赎回某人而开出赎金要求的国王更加实际地运用这一点。

林恩·蒙特洛斯（Lynn Montross）很好地说明了这点："赎金在中世纪的战争中发挥主要作用，它既影响着原因，又影响着战术。结果，上等人几乎都免遭通常的危险和处于危险境地；人们明白地说过，朋友与仇敌都会哀悼他们的死亡。"[4]

甚至诸神也发挥了战略作用，并服从于经济学家称为"比较优势"的原则。良知和神的制裁或许是稀缺资源，并且不应当浪费在能通过其他手段轻易执行的行为规则上。在古希腊，"某些人类法律不能惩罚的或人们觉察不到的罪行由神来制裁……伪证是一种不可能证明的罪行；因此，它是一种特别为诸神所不容的罪行"。[5] 儒略·恺撒大帝（Julius Caesar）记录了高卢的德鲁伊，并在两千年前就预见到了神风特攻队员*："他们努力灌输的教导就是——灵魂不灭，只不过是从一个人的身上转投到另一个人的身上；他们认为这就是他们英勇的原因，因为它教导人们蔑视对死亡的恐惧。"[6]

神与仙在人的动机中共同发挥作用。"无数的舞蹈与其他战斗前的仪式都是确保适当的肉体活动的办法，这种办法使战士无畏地走向可能发生的死亡。"[7] 咒语、护身符和其他巫术办法有助于给战士信心。"巫术可以是策略性的……一个人一旦感到自己不易受到伤害以及必定胜利，那么他就会变得勇猛、果敢

* 指第二次世界大战期间的日本空军敢死队队员，他们驾驶装载炸弹的飞机撞向敌舰等目标，与之同归于尽。

而大胆，这么多人的相互激励可能确实在战场上有价值。”占卜者通过迹象、征兆和其他仪式来决定诸神是否对自己有利，“可能因为确信我方能在战斗中取胜，因而压抑了恐惧”。[8]

毒瘾、抵押、手铐与脚镣、诸神的愤怒以及在文明社会中的禁令和损害赔偿金诉讼都是确保人们服从的技巧。当信任或有信心对于一个企业来说是至关重要的时候，将可能自愿提供抵押。“我向主发誓”是一种典型的自愿性誓言，现在并不令人信服了，但是，对许多人来说，把手放在《圣经》上发誓就会代表真正的承诺。有时人们被要求采用传统的做法，有时则会自愿采用传统的做法；当自愿起誓时，它与自愿提供保证金或用照相机做抵押并非完全不同。

如果我们不喜欢那些遵守合同的企业，那么我们就会力图使承担的义务变得不可执行。保险公司不会为我们承担的交通处罚或因蹲监狱而损失的时间保险。威胁和合同可能违背那些构建情境的人的利益：我们“让”人们秘密投票，以使他们无法接受贿赂或屈从威胁。奈尔·希克凯（Neil Hickey），一个改过自新的珠宝窃贼，描述了一家依赖信托的企业。被窃珠宝的最好买家是为所窃珠宝保险的保险公司，因为窃贼与各种中间人索取的总赎金比面对赔偿的金额少。这个买卖要求窃贼与代理人面对面地用现金交换珠宝，而后者则自己与保险公司达成交易，保险公司无法知道代理人实际上为这些珠宝支付了多少钱。这个过程要求证明中间人值得信任，涉及初步的沟通、安全的会面和事后不会留下证据。窃贼喜欢黑市代理，因为它给他以市场；警察喜欢它，因为它使珠宝物归原主；女士喜欢它，因为她要回了自己的珠宝；中间人则促成了一桩好生意；当珠

宝十分有名的时候，保险公司喜欢它，因为这笔赎金要比政策规定赔付的保险金少得多。因为该方案提供了刺激窃贼的诱因，警察与保险公司很不舒服地感觉到整个归还体系都使窃贼有利可图，所以该女士的丈夫则支付了更高的保险费。警察不时地开展运动来使这些关键的人失去信任或清除他们，正是这些人的个人信誉使这种交易成为可能。[9]

战略分析涉及到少量相互影响的决策单位。如果数量很大，任何个体的影响又非常小，那么他无须考虑人们期望他做出的决定。出售小麦的农民不需要担心留下部分小麦是否会推动价格上升。但是，单单是数量并不总会使人免于把自己置于他人的境遇之中来考虑问题，免于推测他人将会做什么。在股票市场上，价格主要是由预期来决定的，如果人们认为价格将要急剧下跌，他们就会卖出股票，股价就会下跌；如果每个人都只认为其他人将会卖出股票，所以他也必须卖出，他确实卖出了——因为他也是这些人之一——股价下跌了。这个说明可以进一步加以补充。

在这里，结果很少是由客观考虑来决定的，主要是由对其他人的预期来决定的，以至人们必须留意“合成预期”的后果。哈佛学生在春天温暖的夜里可能会采取团队行动，组成一群纯粹是取乐的乌合之众，每一个学生都相信其他人也有与自己同样的想法。但是，为了组成一群乌合之众，他们必须在某些地点集合，选择这些地点的主要条件就是每一个人都期望其他人认可它。它可以是一个广场、一座桥或者校长室，但是，它必须具有某些值得注意的品质、某些标明它自己的能力以及一种

消除含糊的独特性。选择自由是损坏一致行为的努力的东西，对于期望在暖夜会见其同学的学生来说，如果有着太多有竞争力的“显而易见的”地方，那么，他们就会发现，他们自己处于在符合条件的地方中不知所选的境地之中，或许连一点烦恼的机会也没有，因为他们可能发现，不存在一个惟一的大家都会选择的“显而易见的”地点。

在运用“乌合之众”这个词时，我并不是要评价学生。灾难发生时，援助组织提出了同样的问题：由于缺乏计划，志愿者在哪里集会才会有所帮助？如果我们对这种乌合之众不满，我们要努力向他们证明没有一个能符合他们愿望的集合点，正像我们如果反对一个组织的话可以努力破坏它的通讯一样。为了确保一个团体的稳定，巩固而不是拆散它，我们可以帮助创造或发现一个独特的符合他们期望的用于集会的集合点或愿意追随他的人。帕斯卡（Pascal）指出了一个重要的应用：“由于人的任性，世界上最不合理的事情变成了最合理的事情。有什么比选择王后的长子来统治国家更不合理的事情呢？我们不会选择出身于最好的家庭的旅客来担任船长。这条法则是荒谬可笑的，但是因为人们的正常状态就是这样，并总将如此，它就成了合理而公正的。对于人们将选择的人来说，他就和绝大多数人一样善良和能干吗？我们马上就会宣布每一个人都是善良与能干的。我们把这种品质与某些不可争议的事情联系在一起。这就是国王的长子。这明明白白，没有争议。理性不能做得更好了，因为内战是最大的邪恶。”[10]

我将提出关于“战略分析”的最后一点，这点在方法论上

是重要的，并且经常作为和战争与和平相关的反对意见而提出来。那就是：战略分析是否总是假设、或者必须假设涉及到的每个人是完全理性的并且知道其他任何一个人都是理性的。从一种重要的意义上说，答案是肯定的。它的确常常假设理解这个情境，人们都意识到可供选择的办法，知道他们自己的价值，在他们做出选择的时候能控制他们自己，甚至能够设身处地地评价其他人的选择。

这个过程是否是细致、精确、自觉的，或大致近似和半自觉的，要视情境是否复杂、是否要求精确分析而定，比如分析议会战略，或者只是分析到简单的选择；分析孩子假装听不见命令的情境，或者分析一个人被要求自己挑选他哪个夜晚来赴宴以致他不能以那个晚上“忙”为由而为他不赴约进行开脱的情境，战略分析过程会有很大不同。理性是否呈现为一个具有钢铁神经的金属巨人——这个实际问题不过是需要一个多么精确区别的问题，是一个在化学、经济学以及我所猜想的社会学中出现的、时刻在每一种场合中都得到答案的问题。根据希罗多德的记载，梭伦狡猾地去旅行以回避撤销他所制定的法律的要求；非经他同意，雅典人不能撤销他制定的法律，因为他们已经发誓给它们十年的试行期。但是，有一个并不是因为政治判断出名的狱守，因为一时冲动而运用了同样的原则来处理问题——在他看见一些武装起来的逃犯逼近的时候把钥匙扔出门外。[11]

关键的问题并非是根据任何特殊的定义来判断一个人是否是“理性的”，是否是十全十美主义者，或仅仅是类似的人，而是他的选择是否在很大程度上被他所处的情境以及我们能够猜

到的关于他的价值的东西来决定。你想想，战略分析是代理人问题的解决。我们通过使自己置于他所处的位置来做出选择，以便判断一个人的行为，为了这个目的，他采纳了与我们知道的关于他偏好的信息相同的信息，决定做他应该做的事，或者做如果我们是他的话会做的那些事。“他应该做的事”意指：他应该决定符合它自己目的、价值、目标的选择，在他面临的可供选择的事物中做出抉择。前提是他有要做的选择，能够意识到那个选择，考虑了他们感知到的或推断到的情况，不会采用一种随意的方式，或者不会在某些尚未显露的冲动占优势的情况下做出决定，而是用一种适合他的明确目的的方式来做出决定。如果我们掌握一些有关他的目的的线索以及一些关于他所面临的抉择的评估，通过推断出抱着那些目的和价值观的情况下一个人会做什么，我们就能预料到他的选择。

在纯粹的形式上，这是一种廉价的理论。我们依赖关于人的目标的经验信息推测，以及他能够获得的替代品推荐；但是，从那开始，我们就想像自己处于他的位置，看看如果我们是他的话我们应该如何开始，并得出他可能继续前进和那样做的结论。

我们或许错了。我们会误解他所处的情景或他所坚守的价值观。他可能没有察觉他应做什么的感觉。或许他正好不会以那种方式做出决定——他可能会被某些很难说清楚的冲动所左右，将被隐蔽的偏见所激发的选择合理化，或者忠于某些座右铭、迷信或者那些根据他的选择我们无法理解的某种权衡原则。但是，我们仍然可以得到一个基准。的确，如果我们没有其他办法预见他的行为，但是我们必须构思他的处境，或者选择一种行动来影响他，并准备设身处地地猜测他将如何做出反应，

我们至少能做的就是全面考虑。

肇事逃逸的司机、陪审员、面对抗议游行队伍的警察或者可以逃脱控制的假释犯，可能主要不是被我们的战略分析所能考虑的因素来指导的。但是，如果我们打算力图为陪审团设计一种投票制度、一种处罚与特赦制度、一种示威游行或假释制度，那么我们也会严肃考虑处在我们掌控之下的各种因素。重要的是，不要对我们的预测抱有太多的信心，或者过分强调碰巧包含在我们分析中的那些因素。

需要提醒的是，经济学可以产生许多此类的理论。经济学想要知道，如果取消人造黄油的法律限制，那么黄油或牲畜饲料的价格将会发生什么变化。要找出证据很难，所以人们就对它进行推断。如果把黄颜色的东西混合到像猪油一样的东西里能减少家庭主妇们的烦恼，除非黄油价格下跌，那么她们将多买人造黄油而少买黄油；如果黄油价格下跌，某种制酪生意将无利可图，农民们将会把奶油转化成其他产品，或者减少制酪而生产牛肉，或者减少购买饲料谷物的支出。或者，他们会游说议员通过立法征收黄油的进口税，以便在另一个方向上寻求保护。经济学家并没有预测失误，或许通过程序而会比消费者做得更好，因为他们考虑得更仔细。经济学家常常具有处理大数字的专长，只需要确定大部分人将如他们预测的那样行动，或者存在一种长期来看将会减少不能获利的选择的力量。在变量很难定量确定、或者这些因素比价格表更加不可预见、或者在政治集团做出决定的领域，人们对一种推断性的、解决代理人问题的理论成功与否的期望是更适中的。

还有一些话要说：如果非理性是可以辨认和系统性的，那么它不难被纳入战略分析之中。如果因为不正确的评价、糟糕的记忆、草率的失误、能够预计的失控或者某些大家知道的影响决策的障碍，决策者犯下可以预计的错误——我们称之为非理性错误——这是可以允许的。事实上，人们能理性地设计出防止非理性的办法，比如，在愤怒叫嚷之前数到十，在议会中读两遍议案，证明犯罪需要两个目击者，在武器开火中需要两个参与者，在你透露坏消息给一个人之前请他喝些酒。力图戒烟的人和力图防止战争意外爆发的人必须设计出一种机制来消除可预见的理性失误。

事实上，自我控制是最有趣的理性问题，防止失去控制常常是服从于战略分析的。欧文·戈夫曼（Erving Goffman），最具创造力的战略学家之一，已经讨论过控制窘迫的办法。窘迫具有带着某种恐惧和神经质、浪漫激情、傻气甚至军事动员意义的重要特点，也就是说，一个人的窘迫会引起与这个人面对面的人的窘迫，后者被诱发的窘迫在一个反馈回路中强化了前者的窘迫。戈夫曼用“镇静”这个术语来指抑制或隐瞒在偶遇期间产生难堪倾向的能力，并因此阻止这种反馈和将这种窘迫放大性减低到最小。“镇静是面对面接触时的一种重要心理反应类型，因为通过镇静，人们能够控制他的窘迫，以及由此而引起的他与其他人可能产生的超过他的窘迫的窘迫。”[12]一旦缺乏镇静，人们就会求助于酒精或镇静剂，或者通过电话沟通以把视觉刺激减小到最低限度。

人们也可以通过促成失控来获得好处，有一个人的经历就是显著的例子。这个人的儿子被绑架了，被告知的第一笔赎金

是5 000英镑现钞，装在袋子里放到公园里的长椅上。这个人关心儿子胜过关心金钱，并怀疑这伙歹徒归还他儿子的意图，他策划了一场救援行动，这场行动的第一步就是瓦解这伙歹徒的内部组织，挫败其自信心。他在袋子里放进了10 000英镑而不是5 000英镑，知道这个意外之喜是这伙歹徒没有料到的，而且它是歹徒做出决策的集体能力所无法承受的。这个计划起作用了，但在这里我不能告诉你整个故事（你可以在希尔顿饭店代销的书中找到它）。

戈夫曼生动地描述了被机构——精神病院、小学、军事组织和女修道院——所运用的这种技巧，这些机构用这些技巧来瓦解个人组成的内部组织，搅乱他们的认同感，使他们失去镇静，通过同一机构的人能够建立敌对组织的办法来扰乱信号和破坏惯例。剃光了的头，丑陋的制服，没有口袋，没有化妆，甚至裸体或没有地方坐下，这些都会摧毁镇静，并使干部、领导和沟通机制的发展以及使在下属中增强纪律性和培养人才变得困难重重。这种技巧至少可以回溯至克罗伊斯（Croesus）* 时期，他建议居鲁士**（Cycus）宽恕吕底亚***人的叛乱，“但与此同时，如果你要想他们保持忠诚，并预防他们在未来做出危险的举动，我建议你禁止他们拥有武器。让他们在披风下面穿着长达膝盖的短袖束腰外衣，穿高统靴，要他们教导他们的儿

---

* 克罗伊斯（？—公元前546年），吕底亚末代国王，敛财成巨富，即位后完成父王征服爱奥尼亚大陆的大业，后试图阻止波斯势力的扩张，失败后被捕，在波斯宫廷供职。

** 居鲁士（公元前599—公元前530年）：波斯阿契美尼德王朝开国君主，据《圣经》记载，曾释放巴比伦犹太人囚虏，并能向征服者学习。

*** 吕底亚是古代小亚细亚的一个王国，以其富庶和奢华而闻名。

子弹齐特琴和竖琴，开始店务管理。如果你这样做，陛下，你将会看见他们转化成女人而不是男人，这就不会再有他们反叛你的危险了。”这种策略毫无疑问是部分地针对习惯和动机，但与此同时，也将会阻止以纪律和领导能力为基础的期望和信心的增强。[13]

安纳托尔·拉波波特（Anatol Rapoport）是《战斗、游戏和辩论》（*Fights, Games and Debates*）和《战略和良知》（*Strategy and Conscience*）[14]的作者，他特别考察了那些有害的以破坏性动机为特征的情境——这些情境到处都有。在这些情境中，人们被“单独地”鼓励以一种认为他们“全体”可能是状况良好的方式去行动，如果他们所有人的行动都各不相同的话。在缺水期间，没有一个人会通过维修自己漏水的龙头而获益；如果每一个人都减少他们的消耗量，每一个人就都能有更大的水压，但是即使其他每一个人都修理他的水龙头，还是有一个人仍然没有个人动机去修理他自己的龙头。拉波波特已经强调了理性的定义和集体理性之间的不可比性，前者仅仅注意个体的动机，而集体理性则可能会导致人们在违背个人动机的情况下进行选择，并且在结果上集体获益。

拉波波特指出，与两个都愚钝得觉察不到他们自己的动机的人或两个都在良知的束缚下按照他们期望被他人对待的方式去行事的人相比，两个冷酷的理性个人在这些情境中的结果将会更加糟糕（热心肠的人的冷血伙伴在所有人中最为成功，热心肠的人的美德却没有得到好的回报，这个事实与下面的事实并不矛盾：两个受良心约束的个人要比两个自由追逐各自单独

的利益的人更为成功）。这些就是这样的情境，在其中，可实施的协议应求助于所有的参与者，但是没有一种执行是可实施的。由于与一个故事相关的种种原因，这个困境已经成为贸易领域中著名的“囚徒困境”。* 如果每一个人在这些环境中的举止表现得像他们期望人家对待他们的那样——正因为这是应该的行为方式，或者因为人们期望得到超自然的回报，或者他相信通过那种行为方式可以在无形中影响到其他人，或者仅仅因为他被人监视——那么每个人都能获利。如果个别理性的观察者颠覆性地指出，每个参与者都可能通过破坏规则获利，都可能为了个人的利益而行动，那么他们将获得如此回应：“如果你这样聪明的话，为什么你不富裕呢？”

正如我们所见，色诺芬补充说，以隘谷作为后盾，最后的同志之情谊可能确保任何人免于在战斗正酣时背弃他的战友。卢梭提出了社会契约论，这个理论可以被理解为一种良心使人遵守的绝对诺言，同时还被理解为损害赔偿诉讼的基础。色诺芬的敌人正在抗击希腊入侵者以捍卫家园这个事实——我们站在色诺芬一边，仅仅是因为我们正在阅读他写的书——并没有削弱他的10 000个希腊士兵源自他们纪律的集体优势。事实上，

---

* 这个故事最普遍的版本是这样子的。两个嫌疑犯被逮捕，并被单独审问。假如两人都不坦白之所以被逮捕的主要罪行，两个人都会被起诉轻罪，并被判刑。假如两个人都招供，两个人都会被因为重罪而判刑，并因为坦白而被建议从轻发落。假如一个人招供而另一个人不招供，招供的人将被判缓刑，另外的人就会被定罪并重判。无论另一个囚犯是否招供，囚犯招供对自己是有利的。但是，把两个囚犯一起考虑，两个人都招供比两个人都不招供更不利一些（从逻辑上说，这不是一个“二难推理”，但是现在大家都称之为“困境”）。还有一个被称为“‘受难者’困境”（“martyrs” dilemma）的情境，在其中，每个人都想为了他人的愿望而牺牲自己的愿望，牺牲者超脱了利益，都放弃了自己的渴望。——原书注

希腊人和罗马人，正如伊斯兰教徒和后来的瑞士人一样，都是成功的，这恰恰是因为他们有涉及多个人的囚徒困境的集体解决措施，以及没有拆伙散摊。良心、信仰、对惩罚的恐惧以及习惯都有助于囚徒困境问题的解决。他们的敌人有时诉诸锁链；“鞭子”是对斯巴达人妻子舌头的波斯语称呼，它能把她的丈夫谴责得宁愿去死也不撤退。*

人们已经意识到在一个欠发达国家管理外国援助或者在那里建立企业的巨大阻碍，认识到一群诚实且有良知的人民是非常有意义的经济资产。纯真的诚实有时甚至是自由的代价。在大学里，如果我们不能被指望尽我们的义务，而只能通过监督、时钟或商业间谍来解决我们的集体囚徒困境问题，那么，对于我们来说这是一件多么烦人的事情啊！

困难的事情是，多少良知（或者无论我们怎么称呼它）才能决定在我们认为是有序和发达的社会中以及在某些我们称为原始社会的社会中的行为。它甚至防止人们把他们的家卖给“不受欢迎的人”，它也是社区隔离的一部分原因，因为以正式的契约来实施隔离是违法的。** 据载，伏尔泰（Voltaire）发现他仆人的信仰有很大的好处，就像商店老板和家长已经数世纪来所发现的那样。但是，他仆人的好处是否有社会价值那就要视伏尔泰从事的工作类型而定了。在最初困境中的囚徒只需被理解为少年读物上污秽图画的传播者，我们仅仅认识到良知对

* 斯巴达人如果临阵联脱逃，他的妻子将对他进行言语上的谴责和鞭笞，这也许是斯巴达人英勇善战的原因之一。

** 这种“隔离”是指，城市划分了富人社区、穷人社区或者艺术家的聚集区、唐人街或者“新疆街”之类。

于他们共谋的约束是不够的，而且要怀疑它能否起到这种作用。

我们经常认为，信任、可依赖的沟通、可执行的合同都是好事情。我们喜欢人们战胜不信任、混乱和竞争利益以及达到一种对双方都有利的结果。在社会心理学文献里，我注意到，建立起信任比摧毁信任、促进合作比破坏合作有着更大的利益。但是，当我们转向“三 K 党”、警察队伍中的腐败、初中里的敲诈勒索或把非雅利安人排除在医学院或石油公司之外的秘密共谋的时候，我们所关心的是破坏沟通，创造不信任与猜疑，使协议得不到执行，破坏传统，削弱团结，使领导得不到信任，切断维持共谋者团结的任何道德约束。

邮购淫秽画的市场过去经常表现出许多有趣的战略特征（这篇离奇有趣的短文写于 1965 年，我用过去时态重写这篇短文，这个分析仍然能激起我的兴趣）。它依赖一个两端都知道秘密的沟通渠道，能够用头等邮件而不是电报或明信片来加以操作；在沟通之前需要验证身份，卖方或买方都得以一种不被细致的第三方察觉的方式来找出和验证对方。一方不得不以一种不明确的方式来表明他自己，在交易中他们必须避免产生能证明他们有罪的证据，支票、汇票或挂号信都不如现金好。有时得需要隐蔽交易，买方不想暴露他的真实身份。由于粗心大意或通过策划，卖方可能会泄露买方的真实身份，并可能企图敲诈。最初的身份验证不得不通过广播系统来进行，这需要有一些通行的习惯：在哪里寻找广告和如何阅读它们，或卖方能够通过没有危险的邮购业务来寻找潜在顾客的方式。

由于没有合同的履行，因此产生了一个特殊的信任问题，

如买方和卖方相隔遥远以及不能进行即时交易，要么买方信任卖方，送出预付款，要么卖方信任买方而赊销。由于缺乏信任，顾客不得不信任卖方而付款，还要担心被勒索。

有人告诉我有一种方法可以履行契约。一个顾客可以通过在他看见最有趣的商品之前投资于一种二流物品的方法来证明自己的良好信用，不仅如此，他有时被要求用他自己的语言、通过书面方式描述他最想购买的物品，以提交表明买方有罪的证据的方式提供对卖方的保护。*

尽管直接沟通这种方式是私下的，但做广告却并非如此。市场的每一方常遭受欺骗，买卖双方都会受到影响，不存在可信赖的认证办法。出于同样的原因，也可能不存在可信赖的办法来隔离市场。即使有这样的办法，如同在酒精饮料买卖问题上一样，合法与否要视顾客的年龄而定，除非知道顾客的隐私，否则卖方就不能辨认出交易的合法与否。

最后，良心与充分的信任实际上可能在这种市场上得到遵守，但是，通过使商人在做生意时坚守良知，期望年轻人预付现金的办法来解决参与者博弈的问题，这并不完全令人满意。即使色情书刊的供应商已经有那么多良知，在交易开始时他也不一定有。道德价值在这里是复杂的，不管我们对待商人的态度是什么，也不管我们如何严厉地打击这个市场，我们也几乎不能仅仅用参与了淫秽品买卖甚至通过盛行于 19 世纪 60 年代的社会道德标准来形容他的顾客，因为，这个顾客可能是一个

---

* 书面的购买淫猥物品的文字可以证明买方有罪，如果买家愿意写这样的东西，更能获得卖家的信任。

在初中球队中打一垒位置的男孩。

和战争与和平、种族隔离相比，作为一个社会问题，邮购色情书刊甚至在19世纪60年就名列前茅。然而，作为战略分析的练习，它是不错的：比起调查“三K党”，或者与在60年代调查归还巴拿马运河区的运动相比，调查者不容易被指控。原则不容易被情感和利益所遮蔽。我们不会伪称，对这些情境进行战略分析，不管是针对色情书刊市场还是“三K党”，就能找到一条既廉价又便捷的办法来解决我们所面临的问题。我的确定建议是：在这些计划中存在着战略分析的方面，这些方面能够置于系统的分析之下，能够帮助我们识别在这些计划中的关键需要和弱点。根据这些计划，我们就能够支持或破坏它，让它向一方或者另一方倾斜，利用它来为我们谋利，或者理解它是如何运转的。

第 10 章

什么是博弈论

第一种情景，你正站在车站的站台上候车，此时遇到了一位老朋友，他也正好在候车，但你们的座位不在同一个车厢，于是你和朋友约好在餐车见面。上车后，乘务员正与乘客订餐，同时你发现火车上有头等餐车和次等的快餐车。你更希望在头等餐车就餐，又担心你的朋友会选择快餐车，更重要的是，你想按约定和朋友见面。这时你会选择去头等餐车还是快餐车呢？

第二种情景，如果你在站台上遇上了一个不愿相见的朋友，他热情地和你约定在车上见面。你们的座位在不同的车厢，他建议在餐车见面。当乘务员过来订餐时，你发现有在餐车就餐的头等餐和在快餐车上购买的次等餐。如果你正确地选

择了其中一种，就可以“无意地”避开你的朋友。你不得不小心翼翼，他有可能会猜到你在逃避他。正常情况下，你会选择在餐车享用头等餐，他也知道这一点。此时，你会选择在哪儿进餐呢？

第三种情景，你在火车上但没有订到座位，虽然你找到了一个座位，但还有少数的旅客仍然站着。当乘务员宣布该进午餐时，站着的旅客焦急地期盼着有人去就餐而空出座位。如果你去就餐，回来时你就没有座位了。如果你不离开你的座位，你也不能就餐；如果你不吃饭，也就没有人能占坐你的座位，你甚至没有时间去餐车就餐。此时，你又会做出怎样的安排呢？

第四种情景，你坐在带有空调的会客室里，这时乘务员递给你选票。选票的第一道题是询问乘客是否允许在车厢内吸烟，你猜测这是否是一个组织严密的投票。选票的第二道题是，如果根据乘客的意愿允许在车厢内吸烟，是否需要限制只允许抽香烟。你是一位雪茄爱好者，吸烟时只抽雪茄，很显然，你对第二道题的回答是“否”，但你还是会猜测不吸烟者和抽香烟者是否会选择不允许抽雪茄。此时，你会选择什么？你能和别人达成一致吗？

当你离开列车的会客室时，乘务员期待着你给他小费。50美分是比较合理的小费，但是乘务员的全面服务又值得付给他更多小费。你希望其他的伙伴能付给他高于平均水平的小费，你也愿意多付一些小费。那你将付多少小费给乘务员呢？

非独立决策

博弈论是一门对以上类似问题进行理性决策的正统研究科学。两个或以上的个人可以有多种选择、与结果相关的不同偏爱以及形成每个人选择和偏爱的知识。最终的结果取决于两者的选择，如果是两人以上，则取决于每个人的选择。没有一个人能做出独立的“最优”选择，这要取决于其他人的选择。

对于有些问题，例如选择从家里到办公室的最短距离路线问题，你无需考虑其他人的选择就能得到最终答案。然而，当你驾车到一个十字路口时，你将希望知道另一位驾车者如何决策——停止、减速、加速或只是匀速前进——而且你也知道他会考虑你将采取什么行动，这也是影响他决策的一个主要因素。对于任何一个类似于此问题的“解决方案”都必须同时是两个参与者的解决方案。每个人必须尽力站在对方的角度看问题，但是当他采取行动时，他又认为只是他自己在努力达到最终的解决方案。

博弈论的目的是对各种情景进行区分，一般区分为实践重要性情景和智力挑战情景中的一种，然后提出一个应该由理性参与者联合做出的满意解决方案。每个人应该在他的期望基础上做出决策。除非我们假定一个或以上的参与者预期错误——此时，我们必须列出将出现这种错误的个人偏好者——否则，他们的期望选择和每个参与者相互间的期望都会具有某些一致性。博弈论是一门正统的科学，研究参与者在考虑对方选择的情况下所做出的理性决策，以达到共同的期望。

博弈论是抽象的和推论性的，而不是一门研究人们如何决

策的经验主义科学，但它是一种附有以下相关条件的演绎原理，即参与者的决策必须是“理性的”、“一致的”或“非矛盾的”。当然，对非独立决策中“理性的”、“一致的”或“非矛盾的”等限定词的定义本身也是博弈论研究内容的一部分。以一个我们不希望在餐车中碰见的人为例，是否存在这样一种博弈理论，它能明确地告诉我们选择哪种就餐方式可以避免不碰见他？只有当我们能首先否定可能碰见他的就餐方式，我们才能得到这种博弈结果。如果逻辑推理能告诉我们他会选择哪种就餐方式，同样的逻辑推理方式也能告诉他我们选择的就餐方式。正如冯·诺伊曼（Von Neumann）和摩根斯坦恩（Morgenstern）在大约四十年前创立博弈论的不朽之作中所说，如果一种理论的成功建立在未来不可知事物的基础上，我们就不可能证实原理的一般性。

严格地说，博弈论是不可预知的。与可预知性或解释性原理相反，这正是博弈论有时被称为“标准化”理论的原因。而且令人怀疑的是，如果人们并不能从理论家的推论中找到对实际行动分析的基准，理论家是否能发出这么多能量和获得高度的注意。这种可以被称为代理问题解决的方法在经济学中是一种传统的方法；对于公司利润最大化甚至是对公司是否达到公司利润最大化的研究中，如果公司确实是在努力达到目标并已经实现了利润最大化，这种方法对于了解他们如何实现利润最大化很有帮助。[1]

解决问题

让我们来看如何用博弈论解决本章开始部分提出的一系列

问题。第一，除了后来特别注明的以外，从博弈论的观点看，这些问题中都没有包括餐车，餐车只是用来阐述问题；在这里，我们倒不如假定那个我不希望遇见的朋友是一名便衣巡视员，而我不想给他留下任何违规证据；或许也可以假定他是一位潜艇指挥官，准备向他猜测的我的舰船行驶方向发射鱼雷。第二，问题中并没有涉及到特殊的个人，博弈论避开了以个人特征或个人预测能力超越另一个人为基础的解决方法。第三，在博弈论中，参与方并不关心为什么第一方想遇见另一方，而另一方并不想遇见第一方；参与双方都被认为是“理性的”，并都在努力达到自己的目标，但是他们的目标只是他们自己的事情，博弈论中只把它们当做数据。

在“利益相反”的情况下，如果一方必须在另一方已知的情况下先做出决策，解决问题很容易：前者虽然做出了选择，但他失败了，而后者取胜。这种解决方式可以说是微不足道，但其意义非浅。它指出了延后选择的意义，即后者通过前者的选择得到了信息，而前者因为被推到第一个做出选择而得不到信息。

在只可能出现两种结果（“遇见”和“遇不见”）的情况下，餐车难题就被简化了。在这里，我们分别用“S”和“F”表示“成功”和“失败”，餐车难题就可以用一个二元（2×2）矩阵（如图10-1所示）来描述。每个方格的左下角是我做出选择的结果，我的选择可能对应于上面一行也可能对应于下面一行；每个方格的右上角是他做出选择的结果，他的选择可能对应于左列也可能对应于右列。

他的选择

我的选择	头等餐	快餐
头等餐	S F	F S
快　餐	F S	S F

图 10－1

我们可以通过数字代替“S”和“F”，使问题看上去更有竞争性一些，如用“1”代表“成功”，“0”代表“失败”，或者也可以用“1”代表“失败”，如图 10－2 所示。数字也更便于记忆和书写，只需记住较大的数字表示成功。我们也可以用

他的选择

我的选择	头等餐	快餐
头等餐	1 0	0 1
快　餐	0 1	1 0

图 10－2

一组数字来代表两个参与方，这也仅仅是为了方便。现在，我们也可以说每个参与者会努力实现他的“分数最大化”，但是这仅仅意味着他在尽力获得成功或者是使他获取成功的机遇最大化。在博弈论中，存在一种被称为零和博弈的状态。零和博弈指其中一个参与者失去的正是另一个参与者所得到的这样一种状态，反之亦然。但实际上，博弈论中，二人博弈的得分规则永远是不可比较的。如果两个封建贵族玩牌，其规则是若其中一位输了，他就要失去他的拇指；而若是另一位输掉了，他就将失明。尽管没有任何一方所失去的就是对方所得到的，而且他们无法比较他们各自在这场博弈中将会失败的风险，这种博弈也称为零和博弈（条件是二者都不会关心对方所失去的）。正是因为他们的价值规则无法比较，如果他们的利益是严格对立的，我们就可以任意地在每个方格中填上“0”，作为分数或支付来体现他们的价值大小。可见，用正数和零来描述更方便；这样，其和就必然是一个正数。

那么，博弈论是如何解释用矩阵抽象描述的餐车难题、便衣巡视或鱼雷袭击等难题的呢？读者也许会认为，博弈论中假定每个参与者有 50% 的概率取得成功。为什么？因为两个参与者的地位是相互对等的，博弈论中否认存在优先权。那么，当其中一位参与者希望遇见对方而后者并不希望遇见前者时，二者的地位是完全对等的吗？是的，在硬币竞猜比赛中也存在相同的博弈；其中一个参与者希望两个硬币都是正面或背面，而另一个参与者希望其中一个硬币是正面而另一个是背面。但是，如果我们用一枚五分镍币和一枚便士来竞猜，那猜测印第安人或牛头都是随意的。所以我们不仅要省略餐车，也要省略“相

遇”的概念。我们可以交换矩阵的栏目，得到一个表面上变化了但实际上相同的矩阵。“相遇”和“不相遇“只是标识，在博弈论中，除非因为特殊原因需要使用标识进行信息处理，否则在博弈论中，我们一般不用这种只是标识性的表达方式。

我们也许把这当成是一个决定输赢的“赌注”，而实际上倒不如说只是掷币。但我是因为以下的原因之一而抛掷硬币：因为我并不在意，就像人穿鞋时并不在乎先穿哪只脚一样，我仅仅是任意选择一种方式；另一个原因，由于我觉得总比让你猜出硬币的正反面好，我会刻意地来抛掷硬币，以让你猜不出我会怎么抛掷。从博弈论中可以发现，有些智力博弈（通常是完全竞争的零和博弈）能转换为一个人决策的随机博弈。

这里存在着一致性：如果是我掷币，你只有50%的机会猜中；如果你先掷币，我也只有50%的机会能猜中。在博弈论中，每个参与者的这种50/50的成功或失败的机会被称为“博弈值”和“解值”。如果说参与者必须通过掷币来做出决定，这是不恰当的。可以说，在这种具有可替代性结果的情况下，两位理性参与者并不能期望获得超过50%的成功机会，除非有特殊理由推测其中一个参与者并不理解游戏规则。如果你有一个推理思路，并通过它选择一辆车或其他来获得超过50%的机会来赢我，我就可以通过掷币来破坏你的策略。没有任何一个中间人能劝说我们俩来参与一场成功机遇多于或少于50%的博弈，因为我们中任何一个都可以通过掷币来决策得更好。

数学体现在哪些地方呢？数学包括两种。一种与归纳逻辑相关。了解某一类问题是否具有同类解决办法或哪类问题又没有同类解决办法，这是很有趣的。第二种是，如果我们把问题

复杂化，就可以采取特殊的数学方法来计算出如何选择。例如，假定在某个就餐车厢，你的熟人肯定会找到你，而在另外一个就餐车厢，即使你们俩都去这个车厢，你的熟人也只有 50% 的机会找到你。后者就好比是连接两个车厢的餐车，要决定去哪个车厢，你必须从三个车厢的同等车厢中选择，即通过摇骰子来决定去三个车厢的哪一个。这样，他就有在其中一个车厢中找到你的机会，并以 2∶1 的不等机遇选择其中一个或其他餐车来保证自己获得 1/3 的机会。不管你把问题如何复杂化，游戏规则都保持不变，但数学家和计算机的帮助是必需的。这种智力游戏的成功在于发现把便衣巡视、潜艇指挥以及餐车选择等复杂问题简化为掷币或利用随机数字的一般规则。好几代以来，人们大概都会随意的选择一些安全措施来防贼，但是这和博弈论中如何选择一年里的哪几个月或在某地的几个固定地点配置现场巡视器一样具有同样的游戏规则（具有适当机会选择性）。

我们注意到，在这种严格的对立关系中，信息是没有任何意义的。在发送其他信息时，潜艇指挥官和目标船的船长没有任何理性的利益关系；任何值得发送的信息都不值得去读，除非有人认为他比他的对手要更聪明一些，并能在这种相互欺骗的博弈中更早想出对策。

可选择的解决方案

现在，我们回到那两个希望在餐车中相遇的朋友中来。他们可能相遇了，也可能没有相遇（如果我们想用对称术语，就可以把这种状态称为零差异博弈，准确地说，这和完全竞争博

弈具有同样的意思，也叫零和博弈）。如图 10－3 中的矩阵所描述的，他们的选择存在一个解决方案困境。在两种选择方案中，他们不知道该如何选择。如果其中一人先选择，另外一个人后选择，情况就会变得很简单。这也称为“团队”博弈，只通过单向信息沟通来解决问题，或为领导追随关系，或者存在参与双方熟悉的博弈“规则”。如果让他们来掷币，他们保证能如敌对双方所做的那样各自获得 50% 的均等机会。他们也可以去寻找线索，这个线索是每个参与者识别对方的重要信号，并值得继续在参与双方的博弈利益关系中进行跟踪。在这里，还可以用“标签”进行区分，但也仅仅代表着某种介绍或交流。如果一个车厢命名为“集合点”，另一个命名为“单间”，他们就会默认他们需要的那个标志。无论是战争中一个独立班的战士，还是两个约定一起用餐但又忘了确定相聚地点的两个朋友，或者是公路上两辆相对行驶的小车，都需要类似的线索和标志。

我的选择 \ 他的选择	头等餐	快餐
头等餐	1　1	0　0
快　餐	0　0	1　1

图　10－3

信息可以使问题简化，但信息也并非是万能的。这个问题概念上的有趣性在于存在很多解决方案，从而形成了困境。现在来讨论这位参与者，如果他去就餐，那他将失去他的座位。他的利益和那位想要占领他座位的另一位参与者的利益既不是严格对立的，也不是完全一致的。如果他在返回时要求对方归还他的座位，那么这样对双方都有好处：一方面，他可以去就餐；另一方面，对方也可以坐一会。如果一方宁愿坐着而不去就餐，也没有办法要求对方归还他的座位，这是一种效率较低的解决方案：他自己没有吃饭，而对方则一直站着。其实，这里需要的是一个单方面的承诺，即站着的那一方承诺在就餐者返回后再让出座位，或签订一份可执行性合同，或制定一个重新调整占座位者行动的计划（例如，当一方第二次而不是第一次去就餐时，前者返回时，后者也饿了，正好能腾出座位）。博弈论能帮助我们发现一些低效率状态，也能发掘出一些规则或程序、法定安排，把可行性战略的顺序进行排列，便于参与双方取得更好的结果。博弈论还能在存在两种或更多解决方案时为我们提供一个选择或确定最终解决方案的框架，这对于每个参与者是有区别的。

分析框架

直到我论及博弈论的基本知识之前，还没有哪方面的细致分析或详细分析能引起数学家的注意。但是，对社会科学家来说，最引人注意的可能就是这些博弈论的基础知识。这些基础知识能帮助他发明自己的理论，并把他自己的理论与他感兴趣

的特殊问题联系起来。当社会科学家开始用例证性矩阵进行试验时，最能吸引他的首要问题之一是，两个独立参与者之间的关系种类有多丰富以及各种关系蕴含的意义又可以简单的解释为威胁、妥协和冲突。同时，信息与错误信息的结构种类、不同的信息系统以及有关博弈与策略的一系列可选择性“法定”约束等都是社会科学家感兴趣的。即使是最简单的情况，包括可供两个参与者在两种条件下进行选择的状态，社会科学家也能不断地进行分析与归类，而且似乎是无穷尽的。因此，博弈论不仅仅是一种理论，也不仅仅是一套定理和解决方案；它是一种分析框架。对于社会科学家来说，这种框架有利于发展他自己的理论。不管他利用这种框架所建立的理论是否称为博弈论，还是社会学、经济学、冲突论、策略论或其他名字，这都是一个次要的管辖权问题。

在具有两个参与者的博弈状态下，如果每个参与者有两种选择，就会存在四种可能结果。对于每个参与者来说，都可以对这四种可能性结果进行排序，而不需要用数字来代表对各个结果的选择意愿；排除各种约束，即假定对于参与者之间的任何一方来说，其中没有任何两种结果吸引或不吸引他的程度是完全相同的。那我们能获得多少种不同的 2 ×2 状态呢？答案是 78。更准备地说，在 66 种状态下，两个参与者的位置是不同的；所以在每个参与者的对手看来，总共有 144 种不同的博弈状态。

这个答案的数字大得足够让人惊诧；但是，如果要使这个数字看起来更小而且便于处理，我们仅需要添加一些限制条件，就可以让这种相互区别的 2 ×2 矩阵超过 1 000。给每个参与者

三种选择方案，而不是两种，通过两人的联合决策就可以得出四种结果，那么在每个参与者的对手看来，他可选择的相互区别的状态将超过 10 亿。也就是说，如果我们在桌子上摆上三行三列，选择列的参与者可以在九个空格中的每一个里放置 1 ~ 9 的其中一个数字；以此类推，对于每个选择行的参与者来说，即使我们排除了因任意重新摆放行与列而导致的重复状态，也将存在超过 10 亿种不同的方案来放置这些数字［更准确说，这个数是 $(9!)^2 \div (3!)^2 = 3\ 657\ 830\ 400$］。

不足为怪的是，在两个参与者的决策过程中，即使是最简单的相互依赖状态，也不能进行完全的列举。增加一个第三人，或为每个参与者增加他评估对方的选择意愿，或者为每个人增加一个以对方选择为条件再做出选择的机会，这种不同的可能性状态马上就会变得无法估计。让人口爆炸走向任意可能的极端状态，并在地球上全部进行派对；最后的派对数都不足以来解释以下状态的所有种类，即当两个参与者在一个简单的序列变化中，通过在三种或四种可替代性方案中进行选择并共同决定后，预期到有 12 种可能结果。

这些巨大的数据并不意味着就会让理论家感到沮丧，而是对他的激励。由于我们并不能提供甚至最简单状态下的确定目录和对他们的分析，即使能提供也没有可读性，也由于并非所有的状态都是重要的，所以需要一套系统或一些标准来处理博弈状态下的所有种类，即使不同也需进行区分。同时，我们也需要区分最具一般性或具有惟一重要性的模型，并需要一些法则来进行一般性的描述，这些描述主要以模型的显性特征为基础，而不需要调查所有的可能性。

举例说明“动态”

使用矩阵和显性偏好既有利于发现差异又有助于沟通差异，这种差异需要被制造出来（也有助于区分错误性差异或无关紧要的差异）。如何从预兆中发现凶兆？如何从事物的可信度中区分潜在的风险？如何从一个不能胜任的信任危机中发现诈骗？危机需要什么时候进行处理才有效？在什么情况下参与双方都对风险有兴趣，而什么情况下又只有一方感兴趣？什么时候误导对双方都有价值，而何时又只对一方有价值或对双方都有害？能对风险、承诺或风险与承诺并存等状态发挥效用的最小信息系统是什么？哪种防止失败的保险能加强风险的可信度，哪种又会降低其可信度？如果相关替代方的数字从 2 增加到 3，或从 3 增加到更大的数字，如何分解定义或用更复杂的注解来代替？

经证明，这些概念和差异都可以通过一个清晰的“支付矩阵”来进行灵活定义，而且这个支付矩阵能显示参与双方对若干结果的偏好和选择。也有些概念不能被定义，而清晰理解它们不能被定义的原因是有用的。有些概念能被灵活定义，而且能简单地表达出来，就如一个简单的数字，或矩阵中某个独立单元的偏好等级；有些概念能定义为两个或更多支付的同时变化——不同单元中同一个参与方的两种支付，或每个参与方的一种支付。

很难说这是一个高能理论，准确地说，它还未能包括数学，但是它能引导新的发明以及简化沟通中的模糊性。

我们可以在诈骗或诈骗性赌博中制造威胁：这两件事中的

“诈骗”具有相同的意义吗？我所指的“诈骗”是指通过非法的威胁方式来恐吓某人。把“不好”变得有利又会怎样呢？这有区别吗？如果我制造一个威胁，而我希望你相信它是不可能有利的威胁，那会是什么呢？就如我自己所说的那样，如果我尽力使你低估我做事的能力或积极性，那我诈骗了吗？冯·诺伊曼和摩根斯坦恩指出，在纸牌游戏中，一方不仅会为避免拿到劣牌而用欺诈来赢得暂时的手气，而且十分理性地以欺诈来对抗欺诈，所以虽然一方并未使诈，另一方也怀疑他使诈，从而增加赌注的筹码。很特别的是，有些明显看起来很简单的概念竟有如此丰富的可替代性解释；我所知道的，区分必要差异、避免口头含糊甚至发现参与一方很难想到的重要动机和行动的正确方法是使用博弈论中的部分基本工具来建立一个可调节的模型。

另一个表面上很简单的概念是防备。叛乱地区存在的一个重要难题是派人获取他们想要的信息但又不敢去。同样的问题也存在于黑人的权利被侵犯又需要他们出来证明或旅馆想联合而其所有者害怕遭到报复的情况下。由于揭示药物滥用会使患者遭到迫害，医学专家在寻找药物滥用者获取医疗建议时也存在同样的难题。高级陪审员往往需要提供证人以防自我犯罪（陪审团委员甚至需要给予证人并不需要的豁免权，以避免他把牵连到自我犯罪中作为借口）。在选举中，无记名投票是强制的而不是可选择的权力，这样就没有人能证明他投了谁的票，因此就不可能受到贿赂的诱惑或受到威胁。防备概念容易受到正式分析的影响，而且这些分析也依赖于博弈论中的某些概念和方法。这种状态是n个人的博弈，在这里，n通常为3或更多，

但也可能少到为2；这里还有需要定义的各种支付方式、沟通渠道和信息结构、口头交流和证据的区别以及一个确定序列中的系列选择。在防备中存在各种可选择的方式，如保密、保护和强制。保密可以是一个人的或集体的；保护则依赖于抵御第三方或他们的障碍；强制可以是秘密的或让第三方知晓以阻碍反强制。这些状态并非专属于经济学、法律、政治学、犯罪学、战略情报或者某些传统纪律，它存在于以上各学科中。

另一个例子是有关锁、警报器、警告以及安全捕获的有趣论题。我们通常并不需要很多理论来帮助我们为车库门购置一把锁，但是核武器的锁却有着丰富的理论可能性。锁有很多种，而且有不同的用途，即使锁的分类也需要类似博弈论的知识来提供帮助。在锁的用途中，博士办公室用来保护镭的锁具有保护小偷的反常规用途；浴室门上的锁是为了让宁愿呆在外边的人离开浴室，它也相当于给人一个提示“有人”；在一些新建筑的浴室里，为避免小孩把自己锁在里面，还专门安装了一把可以从门外打开的锁。为军火箱安装的锁是为了防止有人盗用军械；当箱子遭到破坏时，销毁军火的一套机制就如同防贼一样有效；如果锁是为了防止有人破坏我们的军火，那么一套销毁机制仅仅是解除了他的任务。当此机制失效导致军火爆炸时，如果秘密使用，锁就不能对军火进行保护，但是如果盗用军火者知道它将在他的正面爆炸，就会对其产生吓阻作用。有些锁的设计只是为了测量通道的人流量，并在高人流状态下完全打开通道；消火栓和紧急闸都是用一层玻璃保护起来的，在那里，可以很方便就取到一个小金属锤。有些锁可以通过阻止逃跑来抓住入侵者，有些可以通过摄影留下入侵者的照片，还有一些

只是通过“鸣笛”来报告有人侵入，根据需要看是否捕获盗窃者或只是吓退他，这些锁被设计成隐秘性的或显现的。还有一些锁，例如银行金库的定时锁，是为了防止管理人员自己去打开，从而使这里在没有受到保护的时间里，他们可以避免受到强迫行为。

诸如此类，在获取机密信息时也存在同类问题，如雷达感应器的反应和发动战争的权力、保护涉嫌犯合法权利的制度以及惩戒制度。我们正在讨论的策略和制度在 n 人博弈中可解释为“动态”，在这里，n 的有意义的数值可以从 1 上升到 6，博弈论可以有利地描述为支付、信息结构以及每个参与者的战略。我认为，车库门可以很简单，但是为核武器、放射性物质掩蔽处或越南的军火护送设计合适的装置，需要对多种多样的选择排列、交易和讨价还价、偶然事件的可能性、支付的相关度以及什么需要沟通、什么需要防止泄密等方面进行清晰的了解。问题的复杂性和清楚分析的价值，就是当我们丢失信用卡时把自己锁在门外，或因把东西藏在儿童触摸不到的地方而自己找不到的时候，突然使我们认识到了自己。

我并不是在努力对能迅速审视这些有趣问题的“博弈论”做宣传，而只是通过解释这类问题来促进博弈论的发展，并展示这些问题是如何普遍存在的。

以投票战略为例

投票策略为博弈论领域提供了精彩的解释。投票因邀请战略——根据其他人的投票计算如何进行投票的方式——而声名

狼藉。不喜欢政府为低收入者所建住房的人可能会通过投票支持他所轻视的民权修正，他们知道只有修正才能使议案被扼杀在后续的投票中。投票也容易引起联合；作为实施联合的一种方式，通过设计一次性投票的“打包”建议可实施隐性联合。“打包”排除其他可选方案；总统有责任颁布或全部否决政府年初预算案的规则也准许议会利用总统的偏爱。

我将通过一个实例来进行说明，并为了简化问题而把投票者减少到两人。如果我可以使用完全一致的规则，我就能进行很好的解释。你和我是决定员工去留的两人委员会，而且按正常情况来说，这个雇员应该得到晋升，但是由于他犯了一个大错，有可能被解雇。委员会必须决定两件事。第一，如果撇开他所犯的大错，这位员工过去所有的表现是否优秀到足以让他晋升；第二，在这次所犯的大错中，他是否是无辜的。如果他的表现记录非常优秀，而且这次犯错也是无辜的，那他就将得到晋升；如果他的表现记录只是一般，而且这次犯错也是有责任的，那他就该被解雇。如果我们发现他有错，但是过去又很优秀，那他应该只是被降职，而不是被解雇；如果我们发现他是无辜的，但表现记录一般，那他将被留下来，但不晋升也不降职。

我已经完成了证据的搜集，并将得出结论：综合考虑到各方面，此雇员应该被降职，但是我宁愿留职甚至提拔他，而不是解雇他。而你确认要解雇他；即使你不解雇他，也宁愿只是对他进行降职，而绝不可能晋升。根据规则，我们同时对他的表现记录和是否无辜进行投票。如果发现他是无辜的，就用 2 表示，记录是优秀的也用 2 表示。在规则下，我们并不需要对

是否晋升、留职、降职或解雇他进行投票，而只要对以上两件事进行投票。

正常的程序是先对有责任还是无辜进行投票，完成这一步后再继续对他的表现记录是优秀还是一般进行投票。如果我们两人都同意先对他的表现记录进行投票，我们也可以这么做。因此，我们首先需要对哪个问题放在第一步进行投票，最终双方一致同意首先对表现记录进行投票。

我们二人都对“结果”很感兴趣，而对无辜和优秀的抽象解释并不感兴趣。而且，我们二人并没有对自己的偏好保密。

我们可以通过树状图的形式来对这个问题进行描述（如图 10 - 4 所示）。

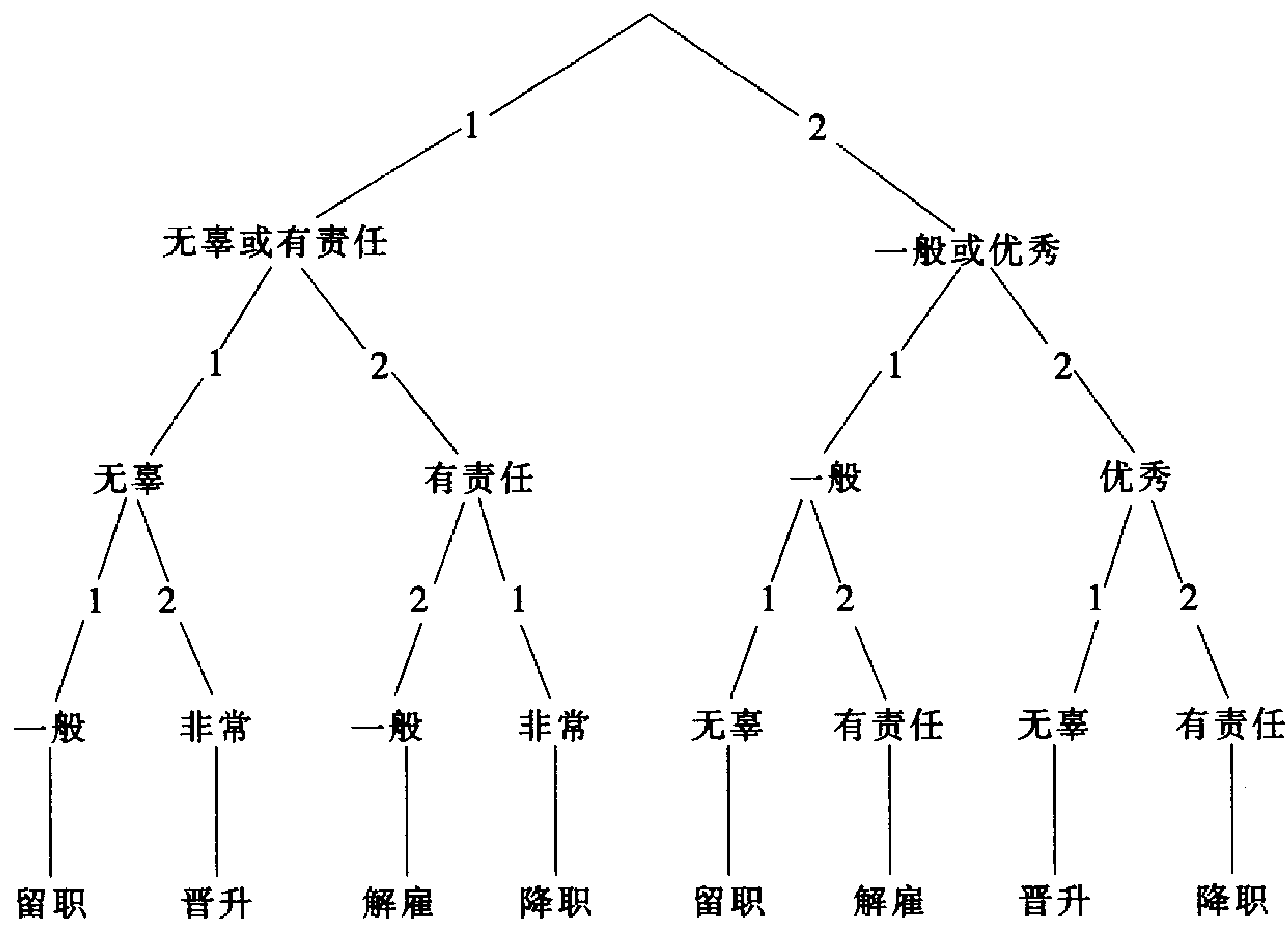


图　10 - 4

为了达到以上四种结果中的其中一种，可以选择八种投票方式。指向顶部的第一个分支决定了最先对哪个问题进行投票；第二个分支决定了第一次投票后的结果，第三个分支是最后要投票的问题。以上描述中的数字代表决定选择的投票人个数；在图 10－4 的顶部，2 表示有两个投票支持者选择右支的步骤来进行投票（以下先对表现记录进行投票，再对无辜或有责任进行投票），1 表示只有一个人支持先对员工是否有责任进行投票。意见一致的 3 种投票方式，可以达到右支即晋升的结果；我们之间有一个人能导致左支的结果，因为只有一人支持先考虑责任问题进行投票，而另一个人投票拒绝给予员工优秀表现的评价。在我先给他投票为有责任的前提下，你就可以独立决定解雇他；而在另一种前提下，如果我投票认为他表现好，那当我发现他是无辜的时就可以使他得到晋升。我们是如何相互期望对方投票的呢？

解决这个问题的一种方式是从最后的投票开始，逐步往上发展。在最左边（为达到这个结果，假设我们其中一个人是根据正常的程序进行投票的，而另一个人投票认为他是无辜的），最终的投票（名义上他表现优秀）是在“晋升”和“留职”之间进行选择，而且有两票是要给他晋升。显然，我们两人都是希望他留职。左边的第二个分支中，最后的投票是要在解雇和降职之间进行选择，两人投票认为他的表现记录优秀而对他进行降职；而你更趋向于要解雇他，那你也会这么投票。预见到这些，在前一阶段即当我们对无辜或有责任进行投票时，我们就知道是要在留职和解雇他之间进行选择，因此我选择无辜，此后我们两人都发现他的表现记录一般。这意味着如果我们每

个人在第一轮投票中都支持正规的程序，最后的结果就会是留下他。

依此类推，在最右边的分支中，如果我们发现他的表现记录是优秀的，我们也可以一致投票对他进行降职；相反，如果我们发现他一般，我会投票而留下他。因此，当我们对他的评价进行投票时，我们就知道是在降职或留下他之间进行投票，而且我们同时给他“优秀”的一票是为了在下一阶段中给予他降职。

因此，如果我们二人都用与正规程序相反的方式进行投票，即先考虑他的表现记录，我们就可以预见到他会被降职。由于相对仅仅是留职，我们二人都更偏向于对他进行降职，我们就会同时违背正规程序进行投票，然后发现他的表现记录很好，再又发现他是有责任的。

有几点需要注意。第一，程序会引起差别；员工被降职或只是留职是根据两个问题中我们先考虑谁而决定的。第二，我们二人都更趋向于两个程序中的其中一个，而不是另一个，尽管我们的兴趣并不一致。第三，我们优先考虑无辜或有责任问题而导致不满意结果的原因是，我必须在我们俩都发现他有责任后，先预见到你发现他的表现记录不好。因为我要达到我的目的，我不得不投票认为你无辜。你最终决定投票的力量就在于使我转变到了另一个分支，最终达到我们二人都满意的结果而绝不是降职。如果你提前承诺会投给他表现好的一票，我就可以往前一步，给他投票为有责任的，这样对我们二人都有利。相反的程序，即根据右边的分支进行投票，就换成我提前给你承诺；通过先投给他表现优秀的一票，你就可以在我投票为他

有责任后，避免了给予他解雇处罚的可能性。

如果一方的偏好改变了，我们每个人就都需要重新改变各自的投票战略。例如，假设你知道我确实希望提拔他，你就不敢按你刚才的方式进行投票；如果我知道你也想提拔他，我也不敢按原来的方式进行投票。

战略矩阵

博弈论的一个方法是区分所有的战略——投票者所有不同的可能性计划都是根据下一步如何投票的方式来决定的。如果我缺席，选出一个代理人来代表我，我不能简单地告诉他怎样进行每轮投票。每一轮投票都以前一轮投票为基础。然而，如果我希望表达得很清楚，我就会预测所有的可能性并告诉我的代理人，在可能出现的各种情况下他应怎么做。例如，我可以在第一轮投票中选择“是”。如果失败了，就在下两轮投票中选择“否”；但是如果获胜了，就在下轮中选择“是”，若又获胜则再选择“是”，若失败了则改选“否”。

这是一个全面的指导，它能告诉代理人怎样在新的情况下代表我做所有事情。在博弈论中，这就是战略。假设它能覆盖所有可能性事件，每种类似的可能性指导都是一种战略。在这个投票问题中，不同战略的数字是有限的，覆盖每件可能事件的任何提前方案或指导都可以被当成所有相机战略中选出的一个战略。假设我们能确定所有的替代性战略，我们就能建立一个矩阵，这个矩阵由我们二人所有的可行性方案组成，因此能

把我们的动态序列问题转变为一个静态的同时选择等效问题，此时我只是提前选择了一个战略，并考虑到你可能采取的所有战略，而且你也采取了同样的行动，结果是这两个战略的结合。

为了明白怎么做，而又不会混乱得整页都是一个庞大的矩阵，假定我们已经一致同意采取与正常程序相反的规则来进行投票，即首先对表现记录优秀进行投票，并且我们也将对其余的战略做出决定。由于否决票是具有决定性的，同时可能会伴随着也失去一票“是”，我能做出一个完全确定的战略：我两票都投“否”，结果是员工被留下，而与你怎么投票不相关。我也可以在第一轮选择“否”，第二轮选择“是”。如果我希望他被解雇，我就可以通过这种方式达到我的目的。如果我在第一轮选择“是”，接下来我将有四种方案进行选择：（1）无论第一轮投票发现他的表现记录是否优秀，都投票认为他是有责任的；（2）不管第一轮的结果怎样，都选择他是无辜的；（3）如果发现他的表现记录是优秀的，就投票为有责任的，否则就选择无辜；（4）如果发现他的表现记录是优秀的，那他就是无辜的，否则就是有责任的。这样，在两轮投票中，我就有六种可能的方式来进行博弈。同样你也有六种投票方式，从而总共有 36 种不同的方式，我们的相关方案就可以结合达成四个可能结果中的一个（如图 10－5 所示）。

这里需要对数字进行解释。为了表示我的偏爱，我可以对“降职”任意给一个分数 3，“留职”给 2 分，“晋升”给 1 分，“解雇”给 0 分。因为你的偏好顺序分别是“解雇”、“降职”、

你的战略

我的战略	否，否	否，是	是，否	是，否/是*	是，是	是/否**
否，否	1 2	1 2	1 2	1 2	1 2	1 2
否，是	1 2	3 0	1 2	3 0	3 0	1 2
是，否	1 2	1 2	0 1	0 1	0 1	0 1
是，否/是*	1 2	3 0	0 1	0 1	0 1	0 1
是，是	1 2	3 0	0 1	0 1	2 3	2 3
是,是/否**	1 2	1 2	0 1	0 1	2 3	2 3

注：* 投票“是”，若通过，接下来则投票“否”，若没有通过，则投票“是”。

** 投票“是”，若通过，接下来则投票“是”，若没有通过，则决票“否”。

结果为：

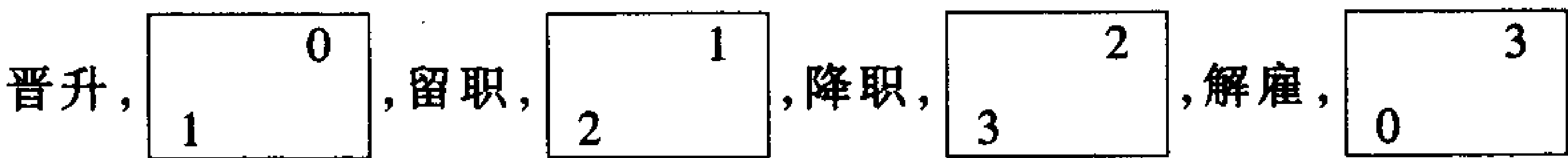


图 10－5

“留职”、“晋升”，根据你的投票，如果他被解雇，我就给3分，如果是晋升则给0分，依此类推。这些数字只是给我们的偏好排序一个标志，与大小没有关系（随后，我们就会看到数字大小的区别）。

我们俩谁都没有占优战略，也就是说，无论另一方怎么选择，他都能确保做出满意的选择战略。图10－5中，除了第3列或第4列的情况下我宁愿选择第1行外，第6行看起来对我有利；如果我选择第2行，第5列对你有利；如果我选择第3行或第4行就对你不利，而我选择第5行对你最有

利。还有，你可能选择的列对我没有任何影响，例如第1列。在有些列中，我可以根据我选择的行来给出0~3的任意一个分数。

尽管没有哪一行或哪一列是明显的“最优”选择，我们仍可以思考是否存在一对我们能相互拥有的期望值，可以引导我们做出能确认达到期望值的选择。是否存在这样一列，如果我希望你选择它，我就可以准确地选择一行，或你期望我选择的这样一行，可以帮助你选择那一列？是的，第6行和第5列就具有那样的“均衡”特性。如果我希望你选择第5列，我就会愿意选择第6行，同样，如果是你希望我选择第6行，那么你就会愿意选择第5列。我们并不能完全说，当你选择第5列时，我就会“偏好”于第6行，因为我本来也正好想选择第6行，但是如果你希望我选择第5行，那你就会选择第2列。第6行和第5列的交叉点是一个均衡点，或者是战略中的一对“均衡组合”。它具有这样的特性，即如果我们俩都如对方所期望的那样做出相应的选择，每个人就都能根据对方的期望进行正确的选择并确认对方的期望。

此外，用经济学家所使用的术语来说，第6行和第5列的交叉点是一个效率结果。在矩阵中任何一个单元都不能再改进参与者的结果，也不能恶化另一个参与者的结果。这并不能用来解释最左上角的单元，虽然它也是一个均衡点，却是一个劣点（它是一个“劣”点，一种中性均衡，因为我们谁都不会选择那个单元中相应的行或列）。

如果在正常规则和程序下，即先决定是有责任或无辜，我画出两轮投票的相应矩阵，就能得出如图10-6所示的矩阵。

你的战略

我的战略	否，否	否，是	是，否	是，否/是*	是，是	是，是/否**
否，否	1 2	1 2	1 2	1 2	1 2	1 2
否，是	1 2	0 1	1 2	0 1	0 1	1 2
是，否	1 2	1 2	3 0	3 0	3 0	3 0
是，否/是*	1 2	0 1	3 0	3 0	3 0	3 0
是，是	1 2	0 1	3 0	3 0	2 3	2 3
是，是/否**	1 2	1 2	3 0	3 0	2 3	2 3

注：* 投票“是”，若通过，接下来则投票“是”；若没有通过，则投票“否”。

** 投票“是”，若通过，接下来则投票“是”；若没有通过，则决票“否”。

结果：

晋升，(0
1)，留职，(1
2)，降职，(2
3)，解雇，(3
0)

图 10－6

这个矩阵和图 10－5 有几个方面的区别。一是你现在拥有一个占优战略：每行的第 3 列都能取得与其他列同等的效率，有时还更优。你可以剔除其他 5 列进行考虑。由于你能这样选择，我也假定你会这样做，然后我就会选择第 1 行或第 2 行。

尽管总值是 3，你的结果却不是最优的。知道你的选择后，我选择能给我 2 分却只能给你 1 分的行。你不能进行差异选择，只能希望得到我期望你所做的选择。那么，我就可以进行差异选择。

如果禁止选择第 3 列和第 4 列，我就可拥有占优战略，即

第 6 行，而你可以选择第 5 列或 6 列，这样我们俩都可以改进。但是在保持不变的矩阵中，我们俩就不能获得相互认同的一对期望值引导我们选择第 6 列、第 5 行。这对战略组合就没有均衡特性；同样，也不存在推理路线使我们能正确地如对方所期望地那样相互期望。

完全矩阵

在首次投票中，决定两个问题先后顺序的同时，也决定了矩阵所面临的问题。当然，我们可根据三方投票博弈建立矩阵。虽然很难在一页纸上对这一理论进行全面解释，但至少可以进行大致的了解。

完全矩阵有多少行和多少列呢？完全战略引导人们如何进行首次投票表决、在随后二选一中如何表决。我们二人未按正常程序操作，一人仍按正常程序操作，在图 10－6 的行（或列）中，如果我首次投否决票，该行内容与左框保持一致。如果我首次投赞成票，我的战略必须是指定每个矩阵的一行，因为我必须选择首次投票的矩阵中的一行。因此，首次投票时有 36 种可行性战略中含赞成票。那么总体上，我和你均有 42 种战略。42×42 矩阵有 1 764 个单元格，每个单元格含有四种结果中的一种。无须费力画出矩阵的情况下，我们还知道哪些方面呢？

在没有更多理论的前提下，我们知道其结果注定是不对称的；由于我们的偏好程度不同，则结果也不同。根据理论经验，我们可以猜想这个大矩阵显示了战略的对称均衡性，这与我们

第一次在图 10－5 第 6 行第 5 列中投赞成票是相一致的。也就是说，由最终结果反推而得出的解决方案与大矩阵中的对称均衡性相一致。

事实上，博弈论还有使人想进一步了解的特征。矩阵中至少有一行或列是被支配的，它低于其他行或列，至少在单元格内是最低的。如果划掉该行或列，压缩矩阵，我们仍能发现其他可支配的行或列（因为删掉了可支配的行或列，使原来不可支配的变成了可支配的）。继续压缩直到矩阵所包含的剩余单元格内出现降级结果。哪种问题能产生具有多种特性的矩阵是博弈论的兴趣所在，如同此矩阵。

此例中也可看出其他规则。拥有好战略未必是占优战略。只有实施此战略才证明其优势，因为无论同伴做什么，占优战略总是优于其他选择。但其仅有的可能性是引导其他参与者做出选择，选择结果注定处于劣势。

通常，一个矩阵并不需要体现它的战略的对称均衡性，我们的矩阵中并没有说明这一点。如果显示得越多，他们所获得的支付则不同，如同一个单元格内两个参与者的支付低于第三方，或者一方所得支付低于另一方（通过博弈论我们得知，如果矩阵不显示战略的对称均衡性，参与者可随机在矩阵的一些或所有战略中选择一种；即使这一程序要求对支付数值做出合理的解释）。

群体决策

此投票事例说明，类似博弈的情形可视为一种群体决策过

程，即两人或更多人共同参与决策从而得出最终结果。此分析也涉及参与者的道德观，我们假设投票者关注的是结果，而不是满足自身利益的策略；是因果关系，而不是单纯的行动；是最终目的，而不是手段；是公正，而不是事实。投票体系描述了权威机构、领导阶层、协商体制如何影响决策，它既能影响到该结果是否有效，也能影响到该结果更利于哪方。显然，如果我们愿意扩大范围，实行多数投票程序，结成联盟至关重要；而沟通和纪律对于结盟也很重要。并且更为重要的是参与者知道或自认为知道彼此的偏好。

法律制度也很重要。如果可以对联盟的承诺实施强制执行，那就没有必要实施备选投票程序；如你承诺要选出的优秀人选在我参加投票时却被发现有过失，那该如何选择呢？事实上，首次投票可视为一种你想参与的协定，如果你想退出，反而促使我投票为晋升。

概率的不确定性和数值偏好

矩阵中的数字仅表示顺序的含义，描述数值如何具有重要性以及数值在博弈论中是如何进行分配的。假设某人的优点和缺点是由审核程序决定的，那么我们可以认为，只有50%的几率得到一致选票。如果某人缺乏经验但很优秀，那么他有50%的几率留职或晋升；如果某人有过失但较优秀，那么他被解雇、降职、留职和晋升的可能性各有25%。

我们须设定一套更为复杂的偏好来解决这一问题。希望他降职而不是留职，希望他留职而不是晋升，希望他晋升而不是

被解雇，仅仅知道这些是不够的。我们必须清楚的是，是更愿意留用此人，还是按 50% 的几率降职或解雇他。或许我们还应该知道是更愿意选择降职或解雇的几率各 50%，还是采用几率均为 25% 的解雇、降职、留职和晋升这四种结果。我们可以假设以下情形，如希望他降职而不是留职，希望在降职和留职几率各 50% 的情形中进行选择而不是确定留用此人，希望在任意几率下的降职和留职之间选择而不是在晋升和解雇之间选择。

值得一提的还有两点。第一，临界几率和临界风险不仅受某种相容假设的影响（这是一种使我们能够解决问题获得进步的方式），而且能够方便地通过有限的临界风险偏好推导出不同结果的数值（尽管不必要）。尽管人们努力使预期价值最大化，但按概率来说，控制这些数字可获得预期价值。人们可以假设决策者将数值和所有结果联系起来努力使预期价值最大化，但是这种假设也不必太大。他只需回答一些简单问题，例如之前我们提到的关于成对结果的临界几率问题，这或许会使他更愿意接受两种结果之间的第三种结果。如果人们愿意遵守相容性原则而避免某种矛盾的话，我们也可以解决这一问题。为方便起见，我们可在临界几率的基础上将数值附在结果后，甚至称它们为数字效用或某种类似称呼，但这仅对整合临界几率方式下所表述的有限偏好集提供了便利条件。

第二，存在一种不确定性因素，即人们不得不把赌注放在概率环境中，所以才需引入数值（至少有三个可供选择的结果）。在随机选择或失控的情形下，这种不确定性可能是其他人的选择或是自己的选择。假如这种不确定性因素并不存在，则

证明数值也没有存在的必要（因为它们存在于原有的投票体系中）。人们在面临不确定性时不得不做出这种选择，所以实际上，这并不是人们不着边际的假想。尽管数字效用总被认为是博弈论所特有的，但事实并非如此；它们产生于类似在不确定性中做出决定的理论。所有参与者都有各自对应的数值，没有人为的个人价值量之间的比较。某些算术计算是在两个或两个以上参与者的数值基础上完成的，但是涉及两个参与者的效用表述中仅包含增长率，其计量单位是相抵消的，这种情况通常会出现在博弈论中。

哲学方面关注的是两个个体的价值量必然不一致，或许这意味着我们还不清楚如何将二者进行比较。博弈论通常对第一种情形进行假设。某些作者认为这是该理论的局限性，他们希望找到某种方式对人们的价值量进行比较。尽管我知道没有，但如果存在，人们也应该了解如何运用这些知识。正如国际贸易中的绝对成本比通常是不必要并且毫无意义的，比较优势或比较成本概念可有效解决国际贸易经济利益问题，效用增长率的可比性概念（其绝对值是相抵消的）在博弈论中有充分体现。事实上，就博弈论而言，确实没有效用标准进行比较。如果某些结果本身具有概率性，那么不同的偏好程度会导致不同的结果，构成具有多种可能性的数字组合。正如自然界的能量守恒或是水往低处流一样，理性的人通常会把效用最大化。我们所提及的这些数字简明扼要，但是当我们忘记它们是讲义中的数字而试图比较实际效用标准，或者计算阀门对水的阻力时，就是我们放弃这种比喻而采用运算方法的时候了。

理性被神化的疑问

这一问题通常在下列情况下被提出来：假设具有坚强思想意志的巨人，即完全理性、可忽略道德标准的决策者，依照职权可了解博弈论的理论结果，那博弈论是否会限制他们经验的发挥。

答案并不完全确定。理论上，这归咎于错误信息而不是真实信息，假设计算成本很高，或者选择时犯了错误，记忆模糊或出于个人喜好而选这样做是不难的。例如，在我们的投票计划中，我们可以假设，当选民为优秀人士投票时，他并不知道投票本身是否有过失；而事实上，我们的评审程序可以简单地判断出投票发生错误的可能性，或者选举人之一会潜意识地避免用“过失”一词。[2]

但背离完全理论来处理这些问题时，还需明确解释。不管是有完全记忆，还是记忆完全缺失，不管是有完美知识、有精确计算，还是完全随意选择，总之，背离完全理论将使问题复杂化。具有完全记忆和没有任何记忆的人最易处理需要进行抽象分析的问题。这里考虑到了非完全记忆要求我们详细描述记忆是如何使行为出错的（并且他本人是否知道它是怎样出错的，其同伴是否知道出错原因，或者他是否知道同伴是否知道出错原因，等等）。很快，我们试图使他拥有完全记忆或使记忆消失，或许提供给他简化并且理想化的不完全记忆，只有这样，在精确的一半时间里，他忘记一切并知道他做了什么，然后他的同伴也会知道。

但这并不是博弈论的局限性，这是任何理论的局限性，这些理论试图处理非完美决策者的多重复杂性。博弈论通常假设人们具有完美知识或没有知识，因为这种假设简单却不产生歧义。任何介于两个极端之间的事物均需详细说明，所以，博弈论理论家先解决简单问题，而更为复杂的问题留待以后解决也是可以理解的。

博弈论通常假设其他情形，如人的伦理标准最近被称为道德观应变论，关注的是结果而不是中间过程（在我们的投票案例中，他并没有根据功过寻求公理，而是根据他的所作所为确定公正）。[3] 决策者不会为了要大胆创新而努力变得大胆创新，也不会单为制造惊讶而使我们感到惊讶；他关注的并不是他的同伴为什么选择特殊战略，而是他选择了什么战略。只有结果才能进入他的价值体系。如果某人对同伴很好或较差，对所犯错误理解宽容，这些都能在最终结果中反映出他的价值。在矩阵单元格的价值和等级中体现出了其价值体系的所有元素，即考虑到了与他相关的一切。

在任何理论中，局限性的大小取决于这一抽象又有点完美主义的标准是否有用，并且我们是否能牢记这一结果仅仅是抽象并具有完美主义的标准。如果大气阻力存在，牛顿定律是不起作用的；在地心引力场中很难观察到纯粹的惯性运动；有些选民是精明而富有经验的议员，有些没有经验或刚刚就职。博弈论同其他理论一样，运行的风险是过于抽象，甚至在理论家们试图预测或描述时，也容易忽略所有理论都是建立在抽象的前提下，其关联性还需进一步证实。然而，不像那些模糊的理论，博弈论的优势在于其透明性，因而其局限性也显而易见。

博弈理论和社会科学

我们需要对“博弈论”这门科学的名字进行说明。该名字的涵义浅显易懂，也易与赌博或者战争游戏、商战或危机游戏相混淆，即属于一种决策或冲突模拟。

“博弈论”这一称呼源于观察许多室内游戏的特征，游戏参与者的决定互相牵制。棋局中何时出制胜一着，竞标选择哪种好的方式，打桥牌时何时出好牌，这往往取决于对手的行动，甚至是同伙的行动。而且，这些游戏通常定义明确，有一套详细而有效的规则。参与者可获得的信息在每一点上都有详细规定（即使按概率而论），有完整的记分体系。如果我们能赋予目前以“博弈论”著称的这门科学一个更一般化的名字，就会发现许多室内游戏也适用于这个定义。正因为这一点，该领域第一部著作的作者才把他们的作品命名为《博弈论与经济行为》（*Theory of Games and Economic Behavior*），而“博弈论”似乎只是一个略称。

由于多年来一直使用这个名字，所以专业人士习惯应用这个名字。他们偶尔忘记“game”（博弈）不仅是技术词汇，而且是英语中的词汇。如果他们说战争是一场博弈，竞选是一场博弈，劳资纠纷或离婚协议都是博弈，人们通常并不认为他们有趣，而仅仅是由于认识而使用这一词汇，即某些游戏也是博弈。

这个名称还有另一问题：博弈论这一名字中含有论。我们发现，区分经济学和经济学理论、统计学和统计理论、决策学

和决策理论是有益的，但是对于涉及博弈论这一理论前沿领域来说，还没有广为接受的名字。事实上，大部分博弈论需要进行大量计算，有些人更愿意将博弈论定义应用于数学领域，并且该学科中的任何著作都是由具有成就的数学家来完成的。通常，由于专业原因，与法学、社会结构、外交政策、经济学或社会学相比，数学家对数学更感兴趣。在研究哪种博弈论是数学前沿时，博弈理论家和社会学家通常互不联络，在某种意义上，由于其中许多原因，例如经济学家和经济理论家并不缺少促使他们联络的许多共同点。数学方面并不是惟一的一种障碍。在博弈理论家所得出的细微、准确的数学成就和社会学家的利益之间存在一种不同寻常的两分法。

论文中并未开始描述数学博弈理论家实际所做的工作或者描述他的工作特性。对于社会学家来说，长期以来，博弈论中有关基本概念的定义是最有价值的。它的价值并不是仅仅作为待用的即时理论，而是作为一种虽有许多思想却在幕后的框架，在该框架基础上创立所研究领域内的理论。

以支付矩阵为例。它并不完全是“理论”，尽管对战略的定义和支付的解释是建立在大量理论的基础上。支付矩阵本身作为二选一或有序选择的方式，也可设计出某种情况的结构，以协助分析、比较和沟通。支付矩阵对互相牵制的决策分析如同复式计账法对会计学、国民收入占经济状况比例、真值表对逻辑学甚或方程式对数学的作用。[4]

第 11 章

军备议案评估的框架

本章所探讨的是那些能引起两国之间关于军备议案进行讨价还价的不同动机，其目的是区分军备谈判者关于拥有或不拥有武器的替代性偏好，并发现哪些类型的谈判是与不同的偏好相一致的，双方又会产生怎样的理解和误会。

与普遍的情形一样，我的讨论限于军备控制：谈判一方的目的在于使另一方减少军备，而不是双方形成联盟来增加军备。我所讨论的武器是那些我方不希望对方拥有的，但不包括那些能够对双方共同安全起到作用并由对方投资并掌握的武器和军备体系。并且，我假定对方所投资的武器并非是我们排斥的武器。所以，我所考虑的只是那些每个国家都不希望对方拥有的武器。

为了让分析起来更简单，我假定只有两种选择：拥有这种武器或不拥有。不少军火交易事实上都是全无或全有的决定，或者接近这种情况的决定；反弹道导弹、生化武器、空间轨道武器、分体式多弹头导弹以及一些其他武器和系统都可以看成这种是或否的二选一的决定。其他一些决定是关于数量、规模、距离、程度、持续时间等问题的；但是，即便针对它们，这种特殊的只有两种选择方案的方法也是很有启发意义的。通常情况下，关于这些问题的谈判最终都会导致一种二选一的结果，那就是采取或不采取特定限制，或者减少或增加这些限制。

不同的偏好组合

即使受到一方反对，源自另一个方面的多样的偏好组合，也仍然会有很多种动机来拥有武器。

第一种可能情况是，如果我方偏好在任何情况下都不拥有某种武器系统的话，那么与此同时，我们也不希望对方拥有它。如果我方认定拥有反弹道导弹是一种浪费，那么无论对方是否拥有了它、并对那种百万吨级的、可能存在很大危险或社会负效应的武器进行投资，我方都有一种占优的负向偏好。这里的占优意味着，我方偏好于不拥有这种武器，而并不考虑对方是否拥有它。

第二种可能情况是，一方偏好拥有某种武器，而不考虑对方是否拥有它。以苏联为例，他们可能会偏好拥有一套轨道轰炸系统而不管美国是否拥有它。同样，我们可能偏好拥有一些重型轰炸机而不管苏联是否拥有它。任何一方都可能以上述同

样的态度来看待海基导弹。这就是绝对占优偏好，这里的占优同样意味着对某种武器的偏好而不考虑对方是否拥有（“占优”这个词通常被用在传统的选择决定理论中。我试图用一个像“无条件优先”这样的词，但这样就难以避免学术用语上的不明确）。

现在看第三种可能情况。可能对于某一种武器来说，如果对方不愿意生产，我们是没有动机去获得它的。但是，如果对方愿意生产它，我们也就会投资生产这种武器。虽然这从逻辑上有些说不通，但在 20 世纪 60 年代，情况就是这样的。反弹道导弹是一种如果苏联拥有、美国就不能没有的武器，除非苏联拥有，否则美国不会愿意投入资源来生产它。有时，投资军备的动机是军事效率和战略：如果对手拥有某些配套武器，那么我们也拥有这些武器可能是必需的，但其实是不值得的。有时，投资军备的动机又可能是心理和外交策略：如果对方拥有某种武器，那么我方绝不能出现无法开发、太吝啬而不去购买或存在明显劣势的情形。而有时候，这又可能是国内政治行为：军备谈判人员认为，一旦对方实施了某种军备计划，那么来自本国的官僚政治压力将无法承受；相反，如果对方不实施这种计划，那么这种压力将不复存在。这种可能情况不是占优的偏好，但却是一种可能发生也可能不发生的情况，这种情况取决于对方的做法。我在这里省略了另一种逻辑上可能存在的情况，即当且仅当对方拥有某种武器的情况。我将会在下文中提到它，但这种情况很少在减少军备的谈判中出现（本章附录讨论了一些这里忽略了的情况）。

描述矩阵

每一种偏好选择的情况可以描述在一个 2×2 的矩阵中，其中的每个单元列出了可能的结果。因为每个国家都有“有”或“没有”两种选择，所以一共有四种结果：都“有”；都“没有”；我们“有”而对方“没有”；对方“有”而我们“没有”(我假定，双方都知道在这四种结果中哪个是最好的，也知道哪个是第二好、第三好和最差的——这是一个无伤大雅的假设，因为任何一方都会受到各方利益的影响，来最终构成自己的选择)。有时，哪个排第二、哪个排第三这样的顺序问题并不重要。我发现，让更大的数字表示更高级别以及让他们使用4、3、2、1 来表示最佳、第二、第三、最差的选择顺序更容易被记住。因此，如果你最优的结果是双方都不拥有某种军备系统的话，那么格子里 4 这个格子将会出现在代表“不拥有”的行与列的交叉点上。

图 11－1 的矩阵分别对应着我方对三种军备系统的偏好情况。数字已填入每个矩阵列的单元格的左下角，以便为另一组数字留下空间，它表示另一方的偏好。

我把两个国家称做两“方”——我方和对方——来避免“敌人”或“战友”这样不准确的字眼。我把赞同拥有军备系统的“占优”偏好称为“是”，而把不赞同拥有军备系统的“占优”偏好称为“否”；对于可能出现也可能不出现这种情况的偏好，我把它称做“当且仅当”。行代表我方的偏好选择，而列代表对方的偏好选择。其中的数字代表了偏好选择的价值，我方的在单元格的左下角，而对方的在单元格的右上角。

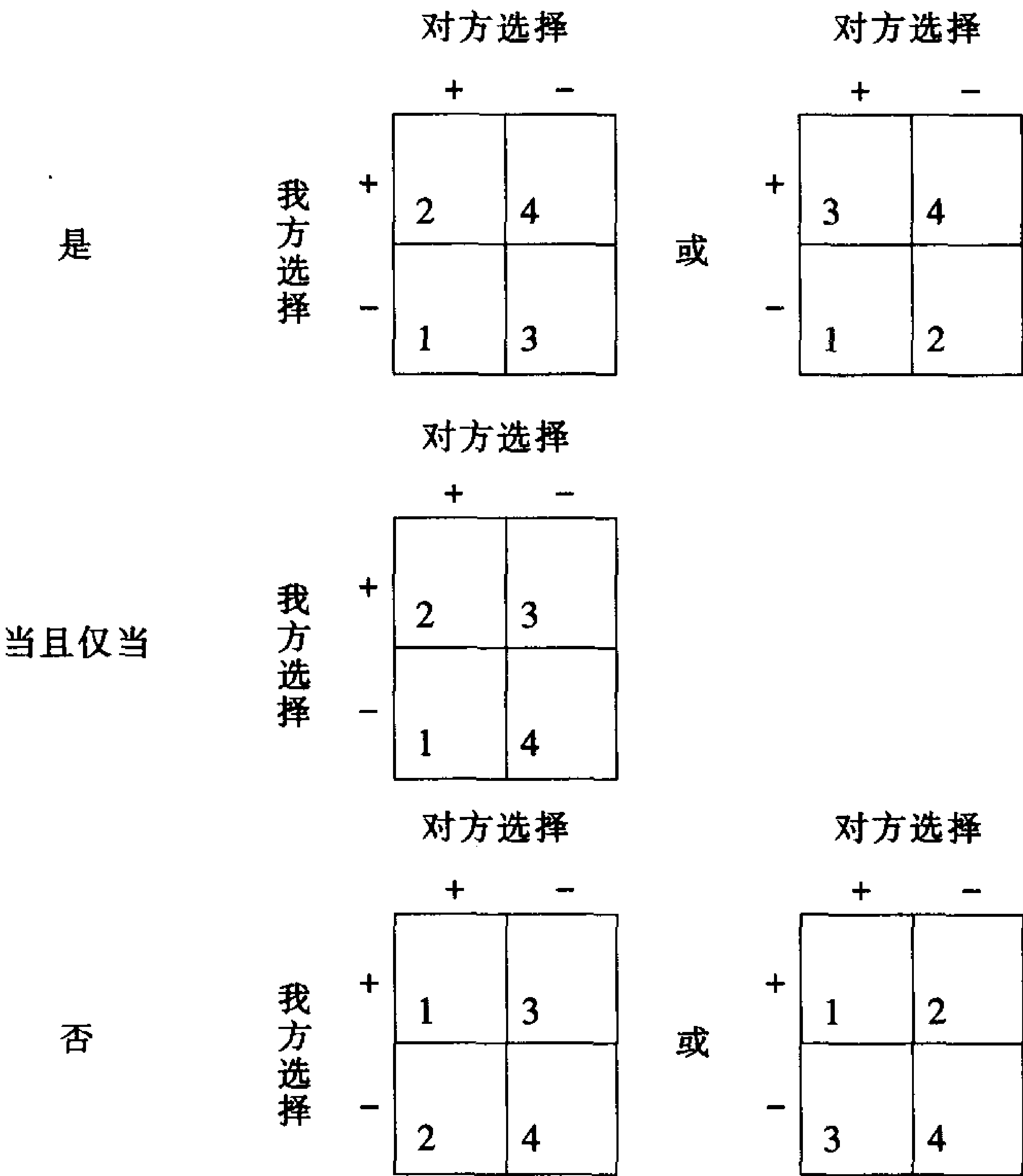


图 11－1　偏好顺序

“是” 的两种组合

与“是”所代表的偏好相一致的数字存在两种组合，同时“否”偏好的情况也一样（如果我没有略去当且仅当对方没有而我方仍然可能想要那种武器的情况，那么这种情况也存在两个组合。附录里考虑了这一可能）。两种“否”偏好组合之间的差别通常并不要紧，但是“是”偏好的两种组合之间的差别就很重

要了。我们注意到，其差别在于：在“是”的两种情况中，不论对方是否拥有这一军备系统，我方都会偏向于拥有它；但是如果选择介于同时拥有或同时不拥有之间，那么在第一种“是”的情况中，我们会选同时不拥有。而在第二种“是”的情况中，与其我方自己没有，我方宁愿选择共同拥有。因为第二种情况比仅仅“占优”偏好更强，我将它标注为“是!”偏好。*

确定了我方四个偏好组合之后，对方的四个相同的偏好组也随之确定。尽管两方之间的对称有时暗示了一方对于特定武器的态度不能完全与另一方不同，但是两方对于给定的武器存在相似的偏好这一情况并没有合理的原因。于是我们就有了 16（4×4）种组合。其中的 4 组是对称的，双方表现的结果都有相同的排列顺序。在其他 12 种组合中，我方会发生一种“当且仅当”偏好，其次是对方发生了“否”偏好；既然任何一种这样的不对称组合都可以反转，总共就会有 16 种不同的置换和 16 种不同的组合。

16 种情况

图 11－2 中列出了这 16 种置换。处在对角线上的四个矩阵

---

* 两种“否”的情况与“是”的情况并行：每一种“否”的情况即是行间互换后的“是”的情况。“是!”是无条件的需要武器；“否!”——我们可以这样对称的标注——是无条件的不需要武器。“是”的情况相当于：“我们需要它，但是如果你们将会获得它，我们就不会去获得。”“否”的情况相当于：“我们不需要它，但是在你没有的情况下，我们会乐于获得。”注意，此处并不是说：“我们并不需要它，但是如果你们会拥有，我们也会获得。”这种情况在这里不会出现，否则就会和我们希望对方拥有的武器相关——这有悖于军火控制假设。如果与“当且仅当”相反的情况——当且仅当我们没有它，他们就会想要——发生在另一方，“否”和“否!”的差别就会有所影响。因为这一情况是被略去的，两种“否”的情况都并入了这一讨论中。为了逻辑的完整性，读者可以通过“当且仅当”矩阵的行间互换来获得“当且仅当否”这一情况的矩阵。——原书注

是对称的：以第三方的立场抽取其中的一个矩阵，将两行中对方的选择和两列中我方的选择反射对换，我们会得到一个完全一样的矩阵。其他矩阵则成对出现：从第三方的角度看，我方与“是”相应的矩阵和对方与“否”相应的矩阵有着“否－是”矩阵的组合结构。

我方＼对方		是		是		当且仅当		否	
		+	−	+	−	+	−	+	−
是	+	3 3	1 4	2 3	1 4	2 3	1 4	1 3	2 4
	−	4 1	2 2	4 1	3 2	3 1	4 2	2 1	4 2
是	+	3 2	1 4	2 2	1 4	2 2	1 4	1 2	2 4
	−	4 1	2 3	4 1	3 3	3 1	4 3	2 1	4 3
当且仅当	+	3 1	1 2	2 2	1 3	2 2	1 3	1 2	2 3
	−	4 1	2 4	4 1	3 4	3 1	4 4	2 1	4 4
否	+	3 1	1 2	2 1	1 2	2 1	1 2	1 1	2 2
	−	4 2	2 4	4 2	3 4	3 2	4 4	2 2	4 4

图 11－2　偏好配置的转换

排序惟一

在这些矩阵中，偏好仅仅是用数字来“表示”而不是用数字来“衡量”。偏好的强度无法显示。如果我们想描述第一种选择强烈地偏好于第二种选择，第二种选择恰恰偏好于第三种选择，而第三种选择适度地偏好于最后一种，我们可以使用数字（如10、4、3和1）表示，以求印象深刻，或者更极端地，用100、10、9和1表示。出于某些目的，这样做是必需的：有时，一种对两个结果所做出的偏好，无论是否弱到可以忽略，也会至关紧要。本章中，我们使用排序而不是基量（显然，如果将4、3、2、1和10、3、2、1进行区分，尽管不是所有的排列组合都有有趣的不同，但我们最终得到的会是一些单方面的组合以及很多需要考虑的排列）。为了避免对两组“否”偏好产生鼓励，同时也避免在两组间产生歧视，我用4－2－2－1的顺序来替代它们，这样，第二档和第三档都用数字2来表示。如果这个可能相当有趣的区分所产生的压迫感会使任何人感到不自在的话，或者有人对分级的巨细无遗感到好奇的话，都请阅读附录，那里将排列转换分析得更为详尽。

一个交易矩阵：“是”VS.“是”

我们从图11－2中“是”与“是”组合开始，即对角线上位于左上角的第二个矩阵。这一矩阵为研究协商和冲突的人所熟知——并且因为其对称性，它涵盖了多个集团党派的情况。

以下就是这一矩阵几个有趣的特性。

首先，每一方做出肯定选择的动机都是单方面的，而不管另一方想做出肯定选择或是已经做出选择。如果他们拥有了某一武器，我们也会选择拥有它；如果他们单方面做出不拥有该武器的承诺，我们会表示欢迎，但会抢先获得这一武器。但是，如果我们都做出那一独立选择的话，我们最后得到的分数是 2 而不是 3，伴随着我们的第二选择，从矩阵底部转到了顶部。双方都不会后悔自己的选择：如果他做出的是其他选择，那么他将得到最糟糕的可能情况，对方拥有武器系统而他却没有。如果双方正好都没有在该武器上投资，那么他们都做“错”了，在偏好给定的情况下，比起双方改变他们的想法，双方采取那些恰好的偏好仍然存在改进的余地。

这是一种古典情形，在这一情形里，某些类似于“强制性契约”的东西可以导致一个议价结果，对于两个集团党派来说，这个结果比他们能够独立完成的结果要优越。尽管都偏向于拥有武器系统，但不论对方是否有这一偏向，每一方都更希望对方不拥有这一系统。比起自己拥有武器系统，任何一方都可以从对方放弃这一系统中获得更大的收益。这就为交易提供了空间。

和敌人交易

我们现在讨论和敌人交易能赚钱的情况。如果就禁止武器系统能够达成协议，那么我们都可以得到 3 分而不是 2 分。但这一协议必须得到加强。如果协议得不到监控，同时内在的道

德约束或法律系统也不能强制让其服从，那么每一方都不会保持其在协议中的位置，同时预期对方也不会。

在“是—是”矩阵中，如果双方都拥有武器，这并不能带给某一方相对优势，而是既费钱又无益。如果一种武器使得战争更有可能爆发或带来其他可悲的副作用，那么即使它能带来相对优势的地位，也仍然会产生“否”偏好。此外，对于有些武器而言，我们更偏好于双方都拥有；易受攻击的一方获得“无懈可击的报复力量”可能会让双方都合意。命名“是—是”武器系统的例子让我犹豫不决，因为读者会对例子进行评估，如果和我的评估不同，他可能不会觉得这能代表“是—是”矩阵。但是，假定我方——不论你我是否都赞同这种评估——认为，不管对方是否这样做，在印度洋上建立一支舰队或者配置一个前沿导弹系统，或者进行分体多弹头导弹技术部署，都是值得的，而如果双方都这样做——这并不会带来更多的相对优势，而是更大的开销、更多的战争风险、恶化的外交关系或者其他难以预料的结果——那么就要考虑取消这一做法是否更有利。于是，在结果受到监控和贯彻执行时，我们就有了“是—是”的情形和协议交换的基础。

选择性契约和协定

一个可执行的契约不仅仅是那种有效的、在“是—是”情况里可以实现的协议。也许某一方能做出可靠的承诺，许诺当且仅当另一方禁止武器时，自己也会如此。于是另一方就知道，自己的决策会对双方是否都禁止拥有武器起到决定性作用，而

且此时的禁止是安全的（一个可靠的承诺可以理解为：在对方不拥有武器的情况下拥有或者违背了许诺，从而故意招受某一惩罚，这一惩罚足以改变承诺方的偏好顺序，使之由“是”变为“当且仅当”）。接着，限制或许是在双方都宣称只要对方禁止拥有武器自己也会禁止的情况下开展。如果双方都知道对方的偏好，同时认为一个可执行的契约符合共同的利益，他们就会认为一个行之有效的执行方法不过就是双方都愿意先行一步。执行是相互的，需要双方都能及时掌握对方是否就武器展开行动的情况，而不致由于落后而受到损失。

立法规范“当且仅当”

一个有趣的、对美国政府来说是可行的可靠承诺会是一个有条件的立法权力。假设国会批准了临时性的武器系统采购——即批准进行拨款和采购，但是只有在对方明确着手进行计划时，我方才能获得采取行动的授权和合法可用的资金。早些时候，英国国会对海军舰船吨位进行了立法，通过了临时性自动采购授权，这就给另一方——19 世纪末的法国——即传达了信号，英国的采购决定取决于法国的采购决定。

契约的两个条件

结束“是—是”这一情况前，有两点需要指出。

首先，一个标记了“是”偏好的武器就是一个互相限制的好机会，不论是否有一个正式的可执行契约，只要选择能被监

控，这一机会就能实现。要使双方总是乐于同意受限，即使在彼此都完全了解对方偏好的情况下，这也不现实。既然任何一方都可以拒绝它想要的其他某些东西——以拒绝同样的东西为成本——它就会觉得，就某一其他武器进行交易，在这一伴随其他情况而发生的情况下达成协议是有益的。

其次，没有一方可以确定对方的偏好。即使其本身对双方来说并不简单，这种“是”组合也能发生。其他偏好组合可以通过一方错误地估计了“是—是”的情况而发生。这种错误估计所产生的结果会在稍后显现。

其他有趣的组合结构

可互换的“当且仅当”

交易协商研究中熟知的另一种组合就是对称的“当且仅当”矩阵。他所描述的是当且仅当对方拥有则双方都想拥有的武器。这与前面提到的情况不同，后者是指双方不仅会先于对方采取同样的行动，而且除非对方获得了武器系统，否则他不愿意获取。

“条件性满意”（Conditionally Satisfactory）会产生两个结果。只要双方都没有武器系统，不去想着对方会去拥有，那么双方都没有动机先行一步。如果双方都有武器系统，就都不愿意单方面地拆除它。但是，如果任何一方都确信会是“当且仅当—当且仅当”的情况，他也就会毅然和另一方采取同样的行动，或拥有或拆除武器系统。

双方都不会有这样的预期：对方正为提升枪支和军备竞赛而做准备，已率先获得某一武器系统：对方并不希望自己单独拥有这种武器。在另一方拥有同样武器时，这种武器只有充当其“计数容量”的角色才有价值。

这种情况易于开展军火控制。只有当双方保持一致并打消对方顾虑时，它才显得必要。如果双方都确信发生了什么情况，那就没什么问题了。当然，如果每一方都相信对方的偏好处在“是!”的组合，就会出现前面的结论，即认为对方将会拥有武器系统而协商没有任何价值，于是自己也会拥有这一武器系统（没有协商，双方就都不会发现，由于错误判断了彼此的偏好，它们犯了对称错误）。

此外，一方假装自己是“当且仅当”偏好，而实际是“否”偏好，那么当对方属于“是”偏好时，就会获得战术优势，即能为另一方提供限制武器的动机。

同时，当双方都有“是”偏好，任何一方都觉得威慑对某一武器系统的拥有有利可图时，即使它的真实偏好是“当且仅当”，在协商中对限制某一其他武器系统进行刺激也会是有利可图的。

最后，如前所述，一个对临时采购的正式委任可以使得“是”组合故意转变为一个“当且仅当”决定（如果对对方拥有武器系统没有绝对的监控，那么在“当且仅当—当且仅当”组合中会出现什么可能的行为呢？这一情况我留给读者去思考）。

“否—否”组合

通常，这是一种微不足道的情况，即不论对方是否拥有，

任何一方都不想拥有武器系统。这必然需要一些荒谬之极的武器，即使在对方傻到愿意购买它们，也不会有人对它们感兴趣。独立于其他武器系统所产生的组合，这毫无意义，仅存于逻辑，以完善我们的矩阵组合。

但扩展开来说，作为政客间互利的一部分，一方可能假装他的偏好不是“否”而是“是”；或者在一个激烈的交易协商中，它可能威胁说会拥有武器，尽管偏好是“否”。所以，“否—否”的情况并不排除交易谈判。

“当且仅当—是”组合

如果检验无疑，那么这种情况很容易就会导致和“当且仅当—当且仅当”情况一样的结果。如果双方都就放弃武器系统做出了可靠的承诺，那么这一情况就和“是—是”情况等价。有着“是”偏好的一方知道自己的选择决定的结果，这一结果介于双方都拥有或都放弃武器系统这二者之间。既然它偏向于都不拥有，那么它就会放弃该武器系统。

但是，如果“当且仅当”一方将“当且仅当”的动机误解或者把“是”动机误解为“是!”动机，问题就出现了。这会导致双方都认为同时拥有武器系统的结果是不可避免的。于是“当且仅当”一方也会把“是”一方的错误想法当真。如果“是”一方认为“当且仅当”一方的动机是“是!”，它甚至都不会开始交易协商，因为这一协商是在对称的“是”情况下发生。

而且，就这一武器与对方进行交易协商，假装自己的偏好

是“是!”并宣称自己想要拥有这一武器以威胁对方，这样做的任何一方都会觉得占据了优势。

如果对武器的占用情况不能得到监控，发生的情况就会让人沮丧。正如在对称的“是”情况中，“是”的一方会在“当且仅当”一方不拥有武器的情况下拥有它。如果不能监控，“当且仅当”一方就会假定“是”一方会取得武器。这样预期后，“当且仅当”一方也会拥有这一武器。

这样，如果监控有力时，“当且仅当”和“是”的结合会如同对称的“当且仅当”情况那样运作良好；如果监控无力，就会像对称的“是”情况那样受挫。

“是—否”情况

如果动机透明并且不用处理任何其他需要谈判处理的武器，这一情况的结果就是“是”的一方比“否”的一方先行一步。但是，如果“否”的一方威胁拥有武器的策略成功，或者他假装自己的动机是“当且仅当”或“是”，它就可以诱使“是”的一方让它先行。

或者，如果“否”的一方做不到混淆自己的动机或购买武器的威胁策略不成功，它可以引入另一种武器来应付：他会提出让步或威胁拒绝对方，借此诱使“是”的一方放弃这一武器。

“否—当且仅当”情况

情况和“否—否”情形没有什么大的区别，没有什么可讨

论的。

“是！”排列组合

对称的“是！”矩阵是对称的“否”矩阵的简单复制。对于这一武器系统，没有我们感兴趣的独立交易协商。当双方都偏向于对方没有武器时，没有一方愿意单方面放弃以致刺激对方先获得。

只有当它与其他武器配对时才会变得有趣。这样，在 16 个排列当中，就会有 7 个不能成功的交易协商，除非这一武器能与其他武器或情形配对。这样的衍生情况有以下好几种。

首先，假装某一方的动机是“是！”，那么就能有交易利益。如果两种武器不能配对，这样做仅会排除协议；但是，如果一方对于某一武器的动机是“是！”而另一方对于另一种武器的动机是“是”，后者就会拒绝第二种武器的交易——或者假装是“是”动机——来使两种武器配对，以克服第一方对第一种武器的绝对偏好。[1]

其次，恰好“是！”偏好的可能性若被预期到，就会妨碍军火交易。人们总是说，苏联对自动化防御的态度，使得反弹道导弹的交易无法进行：苏联宁愿生产和我们相匹敌的反弹道导弹，也不愿意和我们一起放弃。如果这一信念是错误的，而情况又是对称的“是”（或者为“当且仅当—是”，或者为“否—是”），我们就错过了议价出售反弹道导弹的机会。如果双方都是“是”并且确信对方也是“是！”，讨论的主题就会毫无前途，交易也毫无可能。

最后双方分别为“是!”和“是”偏好，这种组合的结果是误解了对其他武器交易所得的期望。假定我们的偏好为“是”并认为对方也一样，但他们其实为“是!”。由于相信交易的可能，我们提议协商谈判，但是被驳回了；或者交易之后发现，对方执意要将这一武器和其他无关或者不恰当的武器配对。我们认为，对方是在破坏交易以获取其他问题上的让步。他们无法使我们确信其偏好为“是!”，而且如果仅仅是我方放弃武器，他们是不会放弃的（如果他们那样说，我们不可能相信他们，因为如果他们真正在“仅仅交易”的话，那么上述这些才是他们会表达给我们的）。

错误的认知

在结束这些排列组合前，一些源于错误感知的结果值得我们注意。假定双方都是“当且仅当”但却认为对方为“是”：没有一方会认为，己方在武器方面的节制会带来对方的节制，但都相信，如果协商的话，则达成协议是可能的。“否”会使得对方（“是”偏好）不必节制武器且丝毫无损，为避免这种情况出现，己方会夸大其作为“是”的兴趣。尽管原则上协议是可能达成的，但没人能保证交易协商一定成功。双方都会夸大自身的情况，变得贪婪，显得无能，陷入无休止的争论中，或者都从己方利益出发。一旦协商失败，双方都觉得对方已经先行一步，于是着手去获得武器。

我考虑了这样一种可能情况，对于反弹道导弹，双方都是“当且仅当”偏好，但是都认为对方是“是”或者将信将疑地

认为是“是!”，同时都认为只有协商的协议能解决反弹道导弹问题。如果协商失败，双方都会因误解而先行获得武器系统——这一误解看似已被确信，并且可能因协商本身而被恶化(顺便提一下这样的情况，即对美国政府有此“偏好”的假设仅可以简略表达成一种关于政策的回顾性预测，这些政策可能产生于不同行政与法律分支机构的利益和地位)。

甚至对于双方都是“否”的排列而言，如果每一方都相信对方是“是”，则会导致双方都就不需要的武器系统进行谈判，以此来禁止它。如果谈判失败，在没有交易协商的情况下，一方或双方就会陷于对大家都无益的计划中而难以自拔。

自然联合，战术联合

前面的大多数讨论都着眼于动机、认知和对单一武器（例如反弹道导弹、战略轰炸机、海基导弹系统或者分体式多弹头导弹等）的策略。一些讨论则指向交易中两个或更多武器或结果的联合。

有好几种联合值得我们对其进行区分；虽然存在术语过多的危险，但我还是要区分几个需要注意的术语。

一个是自然联合和战术联合的区别。当两种武器是互补时，自然联合就会发生。比如有人会提议，自然联合不是双方都禁止反弹道导弹的协议——我方需要反弹道导弹与对方拥有这一武器无关——而是对方的反弹道导弹和我方的防御导弹的耦合。或者我们会证明我方的分体式多弹头导弹技术和对方的反弹道导弹是自然联合。我们可能会提议加倍我方的导弹火力或者分

体式多弹头导弹以及陆基导弹，以应对对方发展的反弹道导弹。如果对方放弃某一防御能力，我们会提议也放弃某一防御能力。我们这样做是基于我方在双方的防御能力之间，处于“当且仅当”偏好关系。

类似的，我们也可能处在我方的海基导弹与对方的综合反潜战的自然联合这一情况中。

就战术联合而言，我的意思是：出于交易协商的目的，联合两个或更多的双方都有不同利益的武器系统。他们可能关心前向轰炸机，我们则关心综合反潜战。这两者不是自然联合的关系。综合反潜战丝毫不会影响我们对前向轰炸机采取的行动。但可能不存在一个对称的协议，来解决对双方都有意义的前基武器系统。同时，我们可能和某一特定综合反潜战系统毫无关系，而这一系统也是我们反对对方拥有的。所以，我们提议——或者他们提议——我们限制前基轰炸机而对方限制综合反潜战。

这就是我们常说的捆绑包装或互捧，它和自然联合不同。在自然联合中，双方各自不同的武器之间存在的是“是”或“当且仅当”的关系。而在战术联合中，就某一方相关的武器而言，都不存在着单独协议的可能。但将两样武器结合起来，就可以达到双方都满意的限制组合。

交易协商的筹码

交易筹码的想法看上去像上是一方所拥有、另一方更感兴趣因而适合出售的某种武器或计划或意图。出售其实就意味着

在另一方做出适当的让步后，我方放弃对其拥有。这一术语也用来描述某种方案，方案中的一方仅仅假装对之有兴趣，并期望对方抱有足够强的负面兴趣来推动交易的可能性。

交易筹码没有军火交易那么特殊，它在关税协商和其他外交协商以及产业关系领域屡见不鲜。由于该术语涵盖了广泛的策略安排，以至于操作交易筹码所需的智慧和规矩难以推广。

要界定该术语适用的情况，就有必要关注几个不同的意图，这些意图会促使一个国家拥有某种武器，其中一些与交易筹码这一概念相关。

（1）一种极端的情况就是一个国家对某种武器非常感兴趣，以至于出售该武器的可能性很小——这是一种“是!”的兴趣。当然，如果对方对该武器极不感兴趣也愿意做出足够的配合让步，那么任何情况的协商都有可能。尽管如此，人们并不期望某些武器计划可以拿来作为协议，甚至连拿来讨论都没有想过。那就不存在所谓的交易筹码。

（2）第二类包含着一些方案，其中的一方对之极其感兴趣但却始终放在交易协商的范围内考虑，另一方则对方案不感兴趣，其程度还可能超过前一方感兴趣的程度。这种“是”方案是被公认为可以拿来交易和谈判协商的——不是拿到谈判桌上来出售，而是以协商为条件的。就当前的用法而言，这通常不能被称为交易筹码。

（3）第三类是“是”方案，其中的一方通常会执行，但对方则明显对这一方案有更大的兴趣。这些方案可以拿到市场上或谈判桌前。它们不存在任何人为或虚构的因素；都是真正的计划，但首先被公认为是极好的出售候选品。

（4）第四类是“纯交易筹码”——某一方对其没有真正的兴趣，但另一方却恰恰相反。有些东西，“否”或者边缘产物，对一方来说是无害的或者做起来成本很低，这样就可以将风险和损失转嫁给另一方。它们不是真诚无欺的意图，但却是贸易资产，因为他们威胁到了另一方。

如果这些方案对提案者没有价值，那为什么另一方还要做出让步来保留他们呢？至少有两个原因。其一，提出交易筹码的一方可能成功地伪称了一种强烈的兴趣。其二，除非另一方进行支付，否则提案方会厚颜无耻地威胁要执行该方案。依照可接受的行为标准来看，这种交易模式可能抑或不可能被看做是勒索或者某些界定动机和反对策略的术语。

（5）最后，一方可能会设计一种“否”武器，该方后悔拥有此武器，同样希望对方也是十分后悔拥有而协商如何消除它。提案方不仅希望能为放弃武器做些什么，也希望使已方不必拥有它。这种情况也可以被看做借口或明显的威胁。有时，根据这一策略是否出于利润目的而被使用，或者根据其是否用于反对——即被出售——某些对方提出的不合适的东西，来判断该策略的道德内容（一方采取什么方式来判断对方计划采取的阻止行为的适当性，可以以此来界定其威胁要展开高成本的报复行动是英雄行为还是勒索）。

完全的和视情况而定的筹码

在谈判中，一方能推出一种设计好的武器，期待将它卖出而且不必和对方做出的某项让步有任何联系。换言之，它可以

提出一个以“当且仅当”为动机的、视情况而定的方案——如果对方开展自己的计划，该方案就会被提出。这就自然而然地和一个意图内的特定方案相联系——对方也有一个相匹配的方案。如果美国装做对反弹道导弹有很强的兴趣，并相信苏联也会支付一些现金以确保美国放弃弹道导弹，那么这个提议就会是一个普遍的或完全变化的交易筹码。但是，如果美国将反弹道导弹作为对苏联拥有它的自然反应，或者是对苏联的防护武器能力的自然反应，并暗示我们对反弹道导弹是“当且仅当”偏好而不是“是”偏好，伴随着对对方的“当且仅当”偏好含义的清晰界定，该方案就会是个“匹配的”或“视情况而定的”交易筹码。

至此，视情况而定的交易筹码就和对方的某种武器相联系或配对了。这样也就不需要进一步的交易协商了。完全的交易筹码使得交易协商成为必需——某一方假装是“是”或“是!”动机，并需要对方的让步来诱使其发生。在视情况而定的情况下，筹码和某些特定的东西相联系，如果这些东西被对方单边地或者相互回应地放弃，协商就不会发生。

“当且仅当”和“是”交易筹码

一种交易筹码可以以两种不同的方式提出。假定美国只是对反弹道导弹有一点兴趣，或者还在犹豫中，但它却决定了要假装有兴趣或者得到一个从属于限制战略武器会谈的许诺。在某个阶段，美国的谈判者必须暗示反弹道导弹计划是可以通过谈判来解决并且依情况而定的（可能存在伪称反弹道导弹的情

况并非如此，但这样做就是为了提高交易的价格）。由于有同时来自偏好和反对反弹道导弹两方的行政和官僚压力，美国可能会显得对其十分感兴趣而不须费力地假装这样。

现在美国可以得到两个相去甚远的承诺。其一，在苏联开展反弹道导弹计划时也开展同样的计划，而在其放弃时同样放弃。其二，除非协议限制苏联拥有反弹道导弹，否则美国会一直开展这一计划。如果成功了，这两个承诺可能达到同样的结果，但过程和风险不同。如果我们，作为一种交易策略，致力于与苏联展开反弹道导弹竞赛，那就没有必要达成什么正式的协议。

但是，如果我们装出“是”的动机，我们将继续这样装下去，除非签订一个明明白白的协议。这种存在着废除谈判风险的策略使得我们由于走到绝境而不得不完成一个我们不愿意的计划。但是，如果交易筹码是“当且仅当”的形式，那采取的行动又是另一种情况了，而不是成功的谈判使得我们脱身。

交易筹码激发性的来龙去脉

如果知道对方的动机是“当且仅当”，我们就没有必要使用交易筹码的策略。我们只需在自己是“否”的情况下再次确认他们的动机，“当且仅当”情况会使得对方放弃。交易筹码在认定对方是“是”的动机时才有用。

就协议而言，如果交易筹码成功了，那么结果就会不错（在更长的一段时间里，我们可能不希望建立起使用这一筹码的

先例)。如果对方的动机是“是!”,那么我们就失败了。在这种情况下,如果我们假装继续下去,我们可能会在欺骗或对不看好的计划摇摆不定时被逮个正着。

还有一种危险存在。如果我们手里的筹码夸大了,并且假装我们的动机是“是!”,借此来榨取更高的价格,对方可能会相信我们。这样不会妨碍到交易,我们也会以致力于计划而告终,其目的就是为了出售我方的武器。

失败的风险表明,“当且仅当”的筹码要比“是!”筹码更为安全。在对方继续采取某项行动而没有达成正式协议的情况下,承担义务的风险会更小。满意的结果不依赖于成功的谈判。如果双方都是“当且仅当”并认为对方是“是”,致力于交易筹码就意味着,如果谈判失败了,双方都会致力于先一步使用交易筹码。如果双方都投身于一个“当且仅当”的反应,中止谈判可以——也许不会,但可以——使得双方都采取观望态度。

交易筹码的内部效应

采用交易筹码的方式有两种,其一是假装,其二是许诺。政府要致力于本已不关心的某事时,可以有很多种方法,甚至于当许诺是源于交易的目的时也是如此。早先提到了一种合法的方法,即立法强迫政府,在一定费用范围内,去做它可能不愿意做的事(并让国会在秋季打道回府,只让其控制着执行部门)。还可以有其他的方法。

很多交易产生了足够多的秘密,使得假装看上去似是而非,也使承诺显得真实可信。但这很难使一个民主政府,在没有欺

骗国内民众的情况下，出于国外民众的外交利益而装做对弹道导弹有兴趣。一家公司的律师或负责离婚的律师或者一个地产投资者可以去努力欺骗另一方；苏联政府通常不必广播由其谈判地位引发的尴尬的公共矛盾。但美国政府常常不能克制这样去做。一个政府不能通过电信技术来传播谎言，那么使用交易筹码就对它没有用处。过去的几年，交易筹码成为公众的话题，这种情况是不正常的，之所以这样，是因为执行部门提出了能在国内解释清楚的“交易筹码”的情形。

不论一国政府的伪善是否会被拆穿，只要其能够显得尽忠，那么在战略上就无懈可击。向国内人民建议说，一方必须致力于反弹道导弹，尽管无论如何它都是不想要的，这样做在战略上也没有任何不合逻辑的地方（如果一方能显得相当尽忠）。但是，当政府必须对观众大声解释说它对交易合伙人所说的并不是出于真正目的时，那种特别能使交易筹码有用的借口常常是难以获得的。同时，民主政府还要冒着失去一些国内信任的风险——当美国政府在限制战略武器会谈上进行争论时就可能这样。

因为冷血的伪装往往不能轻松生效，尽管计划中部分的动机是产生交易筹码，但是政府可能不得不发动一场旨在开展这一计划的运动。危险就在于，政府真的变得尽忠，以至于忘记了他不打算领先或不得不领先。它可能变得相当尽忠，以至于政府的交易力量会转移到那些想要武器的人那里。一个政府可能认为，在交易没有实现时，他抱有推出承诺的选择权，同时也会发现其实他已失去了这一权利。

交易筹码分析的对称性

那些已经提到的关于我方和交易筹码的东西，一样适用于对方。对方对某一武器的兴趣——一个“是”兴趣或一个“当且仅当”兴趣——可以是真的、假装的或者人为的。“人为的”在这里意味着，在没有必要假装成一个真的兴趣时对方采纳了一种政策，或是在我方开展武器项目时也同时开展，或是在没有谈判协议时这么做，或者除非在我方中止武器项目或就某一其他武器进行谈判产生协议，否则都会这么做。

关于某一武器来判断对方的形式，它的困难类似于想知道我方的形势所产生的困难。政府内部存在着偏好和反对武器的两种强烈兴趣，可能存在关于谈判的乐观主义和悲观主义。在政府内部，也可能存在一种信念，认为对方早已致力于获得武器，所以一种“当且仅当”动机即成了不经由谈判而拥有武器的原因。在政府内部，还可能存在着假设性的决定，即在没有全部承诺和关于对武器兴趣的决定性因素时，就决定开展武器项目。从政府以外的观察者看来，尽管美国和苏联的政府在伪装的能力、采取有条件的政策、展现或掩盖非决定性以及下定决心或继续悬而未决上存在不同、甚至在无法——当法律的和执行的决定包括在内时，或当同盟者不得不进行调节时——下决心或明白他们自己的政策等方面也有着明显的不同，但是两方在确定形式时会有类似的困难。

国内定位的“交易筹码”

交易筹码可以影响国内决定。一种方法是在可以提升我们谈判地位的伪装基础上开启对武器的发展和拥有，即便结果还是扑朔迷离的。然后通过混淆视听、许诺或不履行计划等方法来进行，除非对方通过协议来“阻止”我们这样做。任何人对协议的破坏都会将武器交易转变为武器计划。

另一个策略则相反。一个已经反对过一种在国会或其他地方有着公共兴趣的武器的政府，或者一个过去促成这一反对但现在改变主意的政府，可能需要理由来中止武器。将之转变为一个交易筹码并达成协议可以使一个决定合法化，而这一决定通常并不能被无条件地采用。

《不扩散核武器条约》的谈判可提供这两种情况的广泛例子。

军火控制判断

前述的分类在解释或指导和澄清人们对有效策略产生兴趣的原因上已经起到了至少有限的价值，如果仅仅是有限的价值，这些策略包括武器控制、可能支持或后悔某一武器计划或者有条件地支持这一计划。

但是这种分类是抽象的，并且不能增进多少知识，因为它不能和武器的战略特性或预算的、外交的或国内的政治考虑相联系。它不具有决定性或者全面性。尽管如此，将某方对武器

的态度进行分类和沟通是有用的。

出于不同的动机组合，人们反对名为“民兵”的分体式多弹头导弹。有些人认为，无论苏联是否拥有分体式多弹头导弹，它在军事战略领域或军工领域的害处毋庸置疑，但是，他们同样认为，苏联无论如何都不会去拥有这一武器——“否—否”组合。还有人认为，这种武器不但在军事战略领域有害，而且更糟糕的是，它会导致苏联自行拥有这一武器，即便存在我们不拥有他们就不会拥有的情况亦是如此——“否—当且仅当”组合。有些人的组合是“当且仅当—是”，他们认为，只要苏联愿意放弃这一武器，我们也应该公开这样的意愿，但还有些拥有同样组合的人认为，我们应该就分体式多弹头导弹展开谈判。有些人认为，我们自己的情形应该是“当且仅当”而苏联则是“否”，因此他们认为实施这一武器计划是错误的；还有人认为，双方情形都是“当且仅当”，而如果我们拥有了该武器，也就会强迫苏联采取同样的做法；另外一些人认为，我们的情形是“当且仅当”而苏联则是“是”，因此，尽管没有谈判的必要，我们也应该让苏联清楚我们会采取和它一样的行动；还有些人不确定地认为，苏联的情形是“是!”，所以不存在就禁止分体式多弹头导弹而进行谈判的可能；同时另一些人认为，在同样的情况下，在一个大的捆绑组合中，分体式多弹头导弹可以和其他武器成功的配对；如此等等。

很明显，对于我们自己的偏好究竟是什么、苏联的又是什么以及外交前景如何，也存在着不同的观点。这种分类没有解释一方是在哪些基础上采取了“否”、“当且仅当”或“是”偏好的。这种分类只是阐明了一方是如何考虑就某一武器进行军

备竞赛的。也就是说，它阐明了在单边是否需要或不需要武器、是否有条件地需要武器、是否考虑到我方拥有对对方的影响、是否想到一个可执行的协议可以通过谈判而得、或者是否想到该武器和其他武器配对可能会有用等情况下我方所处的情势。

当某一情势主要建立在更广阔的外交考虑或国内政治考虑之上时，这一分类所起到的说明作用就不大了。当参议院就反弹道导弹投票时，导致这一投票的事件可能是越战、军工联合体、尼克松政府部门、执行立法机关的关系、防御预算的大小或者特定承诺和人们可以议论或偏爱或投票的特定情形。但是，当人们将自己的情势依靠于军备竞赛、依靠于双方相互影响和作用的战略武器的发展、拥有以及部署时，就其依靠的程度而言，这一分类就有用了。

附　录

一些读者会感到困惑，因为缺少“是”和“当且仅当”以及“否”和“当且仅当”的对称性，他们会对我将两个“否”组合揉成一个折中方案而感到不适，也会对被忽略的偏好组合感到好奇，或者仅仅对一个详尽的逻辑分类感兴趣。为了讲清楚一些有趣的情况，我略去了大的框架。这个附录是对开始的那几页内容做出的较长的脚注。

我方总共有 24 种不同的偏好组合——“拥有”还是“不拥有”武器系统——如果我们将自己限于类似于 4、3、2、1 的数字里，从而排除了连结并且忽略了最好和次好之间的间隔，如此等等［这样就有 24 种（4 ×3 ×2 ×1）不同的方式，我们将四

个数字分配到 2×2 矩阵的四个格子中]。而对方对这四个同样的数字也有一个类似的排列数量。我方的任何一种排列都可以和对方的任意一种排列相配对，这就产生了 576 个（24×24）不同的矩阵。我重申一下：这是一个最小的数量，因为这一算法忽略了任何可以用数字 10、6、2、1 或 3、2、1、1 来表示的偏好系统。

对拥有和不拥有之间的不同进行概括——处理未指明的两分选择——我们可以避免四倍化排列数量，并只需处理 1/4 的排列，或 144 个。同时，通过消除复制的情况（在这些情况里，一方的偏好与另一方不类似的偏好相匹配），我们可以用 78 种不同的矩阵来涵盖所有的组合（一方的偏好排序是另一方的镜像，这样的对称情况有 12 种。66 种非对称情况每种发生两次，例如“当且仅当—是”和“是—当且仅当”。66 的两倍是 132；加上 12 就是 144 种。）

在我方的 24 种排列中，有 6 种排列我们一致偏好于拥有它——不论它是什么——有 6 种排列我们偏好于不拥有它，有 6 种排列我们希望在当且仅当我们拥有时才拥有，最后 6 种排列我们希望当且仅当我们没有时才拥有。同样的，在我们不拥有它时，对方也有 6 种占主导地位的偏好。所以，如果将注意力集中在我们期望双方都不拥有的武器上时，就有 36 对（6×6）偏好排列需要考虑。

在一组 6 种的排列中，有一种排列是“当且仅当”的情况，该情况中，每一方都会在当且仅当对方不拥有武器时，偏好于拥有它。我们称其为“当且仅当不”。这是由“当且仅当”矩阵交换行而得到的。逻辑上，“当且仅当不”的情况不能排除。

但它很少与核武器相关，在图 11－1 中，我将它限定在五个而不是六个矩阵中。这就造成了图 11－2 中的 25 个（5×5）矩阵。

于是，我忽略了两个“否”组合的差别。在更长的篇幅中，我就会恢复这些差别。在这样的篇幅中，就必须考虑到在图 11－3 中的两种偏好矩阵。对方有一个“当且仅当不”的排列——当且仅当我方没有时会拥有武器的偏好。依靠我方所持有的两个“否”排列，我们有可能会也有可能不会看到拥有武器的优势——显然，不可取消地，在对方拥有它之前——诱使对方不去拥有。在任意一种情况下——“否”或“否!”——对方会在我方不拥有时拥有这一武器。在“否”的情况下，如果某一方拥有它，我们情愿那一方是我们。在“否!”的情况下，我们则情愿他们先行一步拥有它。

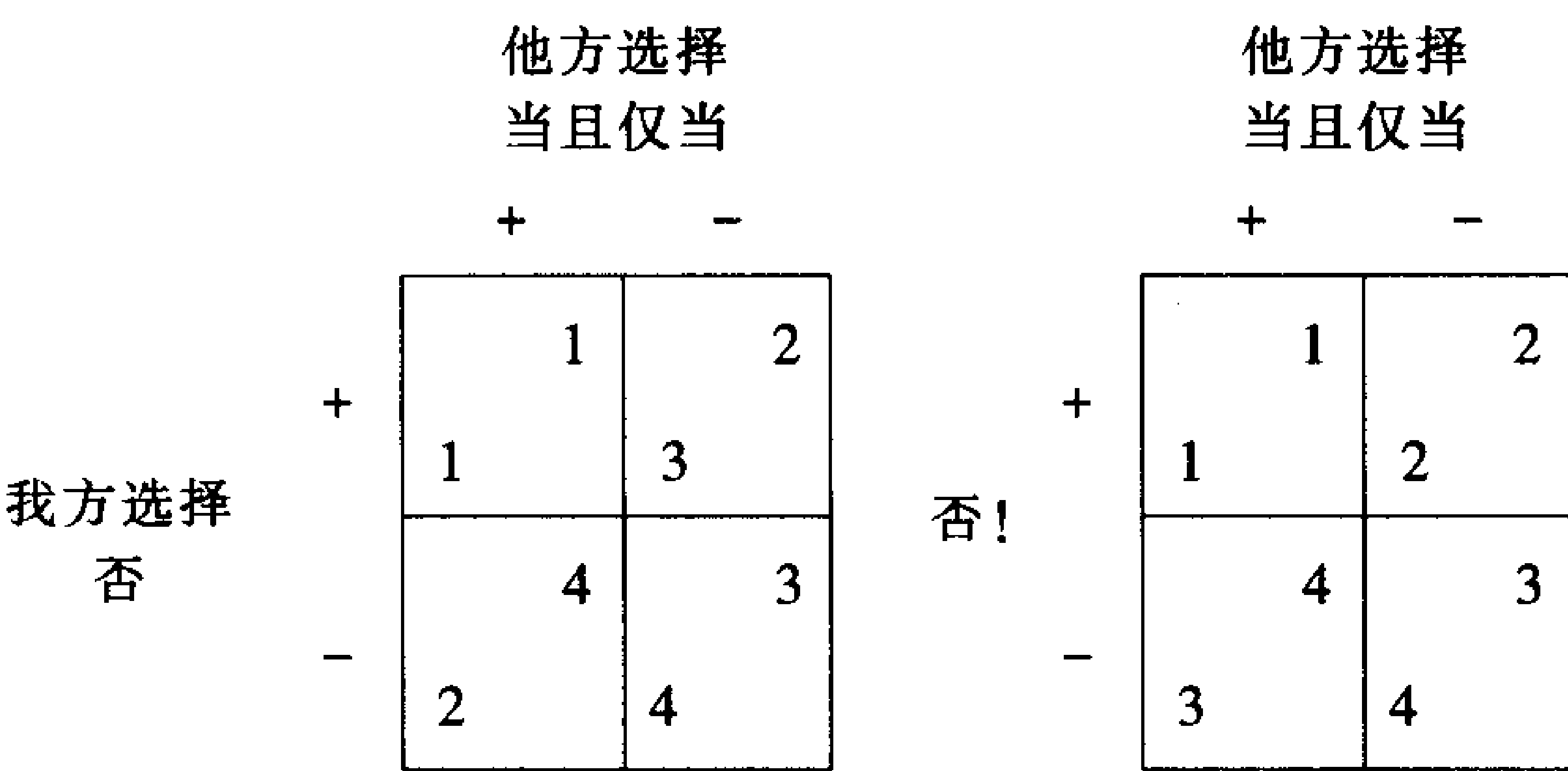


图 11－3

如果除了那些与武器相关的东西，我们所处理的还有交易情形，“当且仅当”排列必然是恰当的。有些内容是只有当你不感兴趣时我才感兴趣，有些内容则相反。很难想像武器会和这

些偏好相关。凭借这一点想像，我们可以创造一个这样的偏好。考虑到这样一种武器：如果我们都拥有它，那么冲突在所难免并且具有灾难性结果；只要对方没有拥有它，那么我方拥有就是占优势的。不论我方是否拥有，我们都希望你不拥有该武器。如果你没有，那我可以很安全地拥有武器并从中获得优势；但是如果你有这一武器，那我必须避免拥有它以规避冲突。这种情况就和我的基本准则相吻合：我们所讨论的是我方无条件地希望你不去拥有的那种武器。“当且仅当”情况的反面就是“当且仅当不”的情况。如果你是“否”（但不是“否!”），你可能处于预防目的而拥有武器，以使我不能拥有它。

到目前为止，哪两种动机导致了图 11－2 所显示的受限矩阵组就应该很清楚了。其一是希望保持在大家最为熟悉也看似合理的态度范围之内，政府会就其自身拥有武器而采取这种态度。这是一种简化，不得不忽略一些有趣而又不同寻常的情况。其二是为了保持矩阵的数量，以便可以将其明了地打印在一张纸上，从而使读者可以快速浏览和理解。

即使包括重要的情况，本章也是不够完整的，所以对一些可能相当有趣的矩阵进行筛除是情有可原的。但任何一个为更为复杂的动机的验证所着迷的读者，或者通过对逻辑可能性的好奇心，或者通过对削减现世武器系统的富于想像的思索，将需要借助更多的矩阵组来思考并得到我的支持。

第 12 章

防御成本战略

这篇论文受到了弗雷德里克·谢勒（Frederic M. Scherer）评论中如下观点的启发："在选择战略或分配防御资源的时候，一个国家应该权衡本国的费用和对手的费用。"他说这个观点的逻辑性超出了他的理解范围。我猜想仅仅为了表明这一逻辑——或者至少是这一逻辑的重要部分——也确实超出了我的理解范围，一种替上述观点辩护的想法已经形成或正在形成。尽管最初我认为，像谢勒和我这样的经济学家，对准确、清楚地表述如此简单的原理既不应该存在分歧也不应该存有疑义，但现在，我不再认为该原理是简单浅显的。

谢勒认为，只有当对手分配给防御系统的资源是固定的或军备竞赛作为一场经济毁灭的博弈展开之时，这个原理才有效——

而近代历史并不支持前者的假设。他怀疑后一种战略的说服力，至少在美国与苏联敌对时不成立。并且，他对近来防御分析中的零和趋势及其利益相对立的严格假设一直持有批判态度。[1]

在判断措施是否值得的时候，应该考虑敌人应对我们所施加威胁的成本或者对我们所采取的措施做出反应的成本，这一论点在零和的情景下不难辩驳；同时某人可以通过阐述零和情景是任何人已经知道的以此说服谢勒。尽量人们可以辩驳这一论点的字面意义，却不容易辩驳它的内在精髓。我们是否应该将自己束缚于答案相对简单的零和情景下而逃避那些答案可能更复杂、但更有趣的情景呢？我们是否应该支持这样一种成本标准，即这一标准使我们更加倾向于相信：谢勒的量化军事分析更好地证明了零和概念，尽管我们对实际策略的讨论往往是非零和的？

我们不能因为假设敌人在军备竞赛方面投入的资源是固定的就推断出零和概念的合理性。即使预算是固定的，竞赛也会是戏剧性非零和。比如，威慑手段在零和情景下是毫无意义的。投降也是如此；大部分有限战争也是如此；其他现象（如突发战争、逐步升级、先发制人的战争和边缘政策）也是如此。当然，在几乎所有的国家联盟、军备竞赛、武器控制方面也是如此。事实上，战争所造成的损失——并不是所有的战争毁坏都可以挽回——使得战争本身就是一种非零和的活动，而不管其预算是否是严格的固定或不固定。

形成一种零和竞争需要做出比谢勒所提到的更严格的假设。存在这样一种观点，即我们可以在对手的国内经济中获利，而我们的利益也并非简单地和他们的利益相冲突，更不可用衡量

我们军队利益的同一种货币来对其进行计算。这种观点只是军事关系在和平与战争时期都是非零和的原因之一——当然，它不是最重要的原因。再有，如果战争本身就是渐进式经济毁灭的一种替代，甚至战争比经济毁灭更加残酷，或者这种毁灭的威胁能被用来强迫妥协，那么经济毁灭的博弈也是非零和的。

事实上，由于双边外交、特性、技术、地理或者其他不相容的原因，除非在所有可能的结果中，事物达到难以实现并且与决策无关的两个极端的情形，否则人们很难看到军事关系接近零和模型。当然，至少实际意义上，非零和关系范围内的战术竞赛场面是可以应付的，就像可以分离开来的局部零和竞争，但即使在战术层面上，也要十分谨慎。

可分离的零和

确实有一些零和的军事问题可以分离开来单独分析。密码系统就是一个例子：人们通过扰频*或编译某些战术性的通讯信息来保密。另一个例子是避免可预测的规律性：某人努力避免在星期天的早晨没做好准备。某人随机发射硬导弹，以使它们在脱离发射井到达轨道之前，不会在发射井盖开启的瞬间被预测到从而被轻易击中。搜寻和躲避是随机的；引信的深度和精度却将建立在零和的定律之上；有限的弹药可能严格按照零和标准布置排列于各据点之间。这些筹划和布置通常和环境中固定分布的资源相关联，在这种环境下，人们不会想到去影响敌

* 对无线电或电话等做扰频处理使之无法被窃听。

人的意图，尽管其背景可能是一场非零和的战役或谈判过程。

另外一种方法可以使零和在大的非零和氛围中得以体现，并可使这种情况认为是隔离开的零和分析。这就是，如果结果是一种留有余地的，那在随后的某个协商或是强迫的过程就具有一定的价值。一场零和竞争可以决定哪一方是获益的，如某类导弹、某种智能、某种技术，或是在某冲突或协议中对其后的战略角色有重大意义的某块领土。如果敌对双方对接下来的协议过程存在不同的估计，那么此种竞争将很难归结为零和竞争。同样，如果双方可以对后面的协议进行预测，并条件反射似的在瞬时竞争下决定接下来的行动，此种竞争也很难被视为零和竞争。但是，如果结束竞争的因素被拥有的一方视为惟一的优势，并且对资产的非零和利用过后才会出现，这种瞬时竞争就可以被认为是零和的。

尽管很难给其做个现代的解释，这个特殊的例子还是值得一提的，那就是事件中的双方都同意采用一种"神断法"* ——为财产而去玩象棋，或是为了获得妇女的青睐而去举行一场锦标赛。在表面意义上，通过某种博弈来决定结果，避免一种潜在的破坏性的非零和竞争而达成一致。据亚丁（Yadin）的研究，大卫（David）和戈利亚（Goliath）为了不给他们的军队带来一场不必要的血腥战争，最后决定用一场决斗来决定何方将成为另一方的奴隶（尽管戈利亚最后并没有遵守约定）。[2] 仲裁具有这样一种特征：零和的智慧战决定了结果，如果双方无法通过传统程序以其地位作赌注，他们都将忠于这一

---

* 中世纪的一种裁判法。

结果，以避免因博弈而继起的更大潜在破坏力的结局。

策略：零和或非零和

经常有这样一种说法：当战术倾向于零和时，战略则是非零和的。对于这种观点存在着一种很好的处理方法；这种观点仅仅意味着一项待完成的任务应该得以有效完成。轰炸日本平民的策略不是零和的，但一旦决定轰炸东京，便没有理由不以最小的风险去完成它，而且每一次单独出击都可以从零和的观点来策划。

另一方面，做出带走罪犯、为了毁坏一个军事设施而去轰炸平民或为达到某个目的而使无辜者白白丧生的决定，便是非零和决定。更进一步说，即使背靠司令部，在一种特殊的形势下作战也可能被认为是零和的，但任何由人类执行的军事行动都是一种多人的、非零和的博弈。也许某种战斗变得如此机械化以至于单兵的个人生命价值和他的选择几乎不相关；但是战争的历史告诉我们：战术性交战总是多人的、非零和的博弈，在这种博弈中，恐惧比武器更容易使战士失去战斗力；纪律比人数、武器、地形和技术更有价值。隆美尔（Rommel）将军命令其装甲部队在列队前就向敌军开火，这是因为使敌军低头躲闪就像杀死敌军一样令人振奋，这种战术就是对局部战斗非零和性质的一种认知。

成本和局部最优化

尽管如此，零和竞争是一个非常有趣的标准，一个值得了

解的有限情况，并且常常是更大规模竞争中局部战场的近似情形。因此，把那种情形下的成本原则弄清楚也是很有价值的。这个原则仅仅说明，正如像我们由于实现某项法令或某个决策的缘故而消耗的成本必须被消极估计一样，考虑一些法令和决策时，任何敌人不得不消耗的成本对我们这方都有积极的意义。这个原则的一个推论是：如果敌人消耗了真实的、必要的成本而我们消耗了相对适度的成本，并且如果敌人消耗那些成本的结果之一是阻止我们在局部获得任何优势，那么他的高成本成为我们继续完成此行动的一个完美有效的目的或动机。我们甚至可以将这种局部竞争看做是一场成本战。

当前，如果整个局势是严格零和的，而且我们的分析倾向于包含整体局势——如果我们致力于查尔斯·希契（CharlesHitch）称做的所谓“极大最优化”——那将无须再引进“成本”的概念，无论是敌人的成本还是我们自己的成本。依据各个细节设计的最好全局战略正是斟酌了所有因素并且已经将任何相关成本含蓄地考虑在内。如果我们从其多种用途出发，在全局模型中为人员、燃料、人工工时的撤退及收回留有余地，那么我方这一独特的措施将等于消耗敌人些许人员、弹药、燃料、人工工时或其他的东西，而且这一消耗的事实没有得到关注。成本倾向于表现我们局部分析中忽略的博弈结果。

只有当我们致力于局部最优化，并通过局部竞争最优利用那些可用于分配而没有分配到其他领域的资源或那些可以省下来过后再用于不同竞争中的资源时，我们才需要对成本做出明确的补偿。如果某项特别的措施正在酝酿之中，同时考虑到它的所有局部战术后果，但发现我们为此节省或使用了某些资源，

并且敌人适应性地增加或减少他们的投入，那么这样的局部结果说明全部事实，额外资源从其他战场撤回，节省的资源都相应地用于其他的战场；都是同样的战争，我们不得不考虑其他战场所发生的情况。成本仅仅是那些发生在局部问题外的结局或博弈结果的简单度量标准。它们是任何部分或局部的分析都需要考虑在内的外在节约因素。如果局部问题与全局问题的其他部分没有经济联系——如果所有局部的资源是明确的，不能增加或撤回任何东西，也没有任何资源可以节省下来过后再使用，那么这个局部的博弈结果便反映全部事实，这样我们也就不需要通过“成本”做出补偿，因为博弈结果是在我们视野之外的。

诚然，如果所有的资源分配都如此明确，以致为了寻找在别处增加或撤回资源的价值，我们不得不详细检验这些资源在其他战场的应用效果，然后为了解决我们自身的问题必须同时解决所有问题，这样，局部最优化便是不可行的。只有在局部问题和全局问题存在很小或根本没有联系的时候，或是有很方便的方法去补偿局部问题对更大部分上的问题所造成的损失时，局部最优化才会起作用。如果敌人有个合理运行的实际价格体系，或他只不过是用直接的手段去有效分配他的资源，特别是当情况允许对手有时间去适应我们在经济上迫使其要面临的措施时，那么我们可以认为，敌人的资源增量可被当做成本和储蓄来考虑，而不用考虑组成资源的各部分是如何在其他地方或正好是他们被抽出的地方分配。

似乎这便是所有的情况，可以用一系列零和矩阵来说明，每一个矩阵都依据整体资源分配给它的份额，单个矩阵的支付之和构成每一方的博弈结果，并只有当任意一方都不能通过在

其他不同领域重新分配资源来改进其地位，优化才可以实现。其中一个矩阵参数的改变可能为一方通过将资源转向该矩阵来改进其位置提供机会；如果这些资源是以最小程度地降低其他矩阵支付的方法从其余11个矩阵转向该矩阵，那么便有一个对双方都带来好处的可以计算的成本。双方的成本倾向于相同（只有很小的增加），不管那种资源加给了哪个矩阵，并且使得局部决策在其他战争领域的影响变得可以测量。如果我们将12个矩阵结合成一个博弈，我们完全可以放弃成本这个概念。相反，如果可以很方便地分别分析12个不同的博弈程序，成本数字便有一个必需的目的，并且使局部优化和整体优化是一致的。

该理论的成立不依靠存在一个公认的鲜活理性的零和对手。外部经济的传统案例反映了同样的原理。如果决策被分散到属于同一个农场的12块地的管理者，那么搭稻草人的管理者、种多余种子的管理者或是保护种子以延迟乌鸦破坏种子的时间的管理者将会影响其他土地的乌鸦数目。因此，在考虑搭稻草人、用多余种子来吸引临近土地上的乌鸦时将“对手”的“适应”性改变的同时加以考虑是值得的。

成本当然也可能被不正确地使用，并且大部分成本推理谬误的曝露是和这种错误的使用相关的。当我被问及是否用价值100美元的防弹衣来保护自己免受只有5美分的子弹的袭击，尽管价值标准表明我不应该这样——2000:1的事实说明我做了一个糟糕的投资——但如果我珍视自己的生命，我将毫无疑问地做这个投资。这个例子是有悖于价值标准的，相关的问题是，如果对手知道我因买了防弹衣而使其投资无效，他还应不应该买这个子弹。如果防弹衣价格便宜，他便浪费了钱，但如果衣服昂贵的话，他

便做了个很棒的投资。如果被问及其买子弹的好处，答案是他给我强加了成本，而不是想杀死我，那么这将会使我感到很失败。

汇　率

在没有将我们的分析扩展到总体最优化之前，我们需要利用某种“汇率”概念来说明我们一项策略所耗费的对手的成本是否大于这项策略所消耗的自身成本。除非我们和对手有可比性的经济，否则将无法解释适当的汇率是双方的国民生产总值或是其他经济指数比值的同一化。简单起见，我们可以这样认为，如果一种成本的消耗可以强加于对手更大的成本，那它便是值得的（然后我们必须想法使双方成本在其他方面用同一货币来衡量）。如果我们用其他任何方式来为双方计算成本，比如在外汇交易市场经过交换的成本、GNP 的百分率或是对手明确的输入在我们的价值体系里意味着什么，那么设想一个直接的大小对比来说明情况是毫无理由的。

消费成本的影响范围

假如敌人的燃料短缺转嫁于消费者，而且敌人看重人民的健康和幸福，会为婴儿的夭折而悲痛，会关注人民忍受的疾苦，不是以平民在军事上的利用价值而是出于他们自身的原因而将平民的利益考虑在他的计划中，那么我们之间的关系便是非零和的。我们希望婴儿温暖健康地成长，希望他们经历些事情但不要将其放在心上，但我们不可能像敌人为其人民遭受苦难而

悲痛一样，盼望其人民遭受苦难。在进行成本计算时，我们不应该因破坏了敌人的燃料供应而使一些儿童遭受寒冷和疾病从而受到好评。

事实上，敌人可能比我们更少关心他们自己的人民——如果我们使用“敌人”一词指的是与我们相对的军事首领的话。设想敌人既不喜欢也不讨厌他们的国民——也许因为他是另一个国家的军阀，所以他不关心这里人民的痛苦或是幸福——而我们也不关心这些，因为我们惟一关注的是军事利益，该博弈仍然是零和的；但如果当地燃料的短缺降临到人民之上，他们家中便少了燃料取暖，或如果地方燃料的节约仅仅意味着当地燃料使用的减少，那么将没有“成本”会纳入我们考虑的问题之内。但是，成本却转嫁到了竞争之外的某个人身上。在我们的分析中，所需要的是那些反映竞争中各个部门资源流动的成本，因为所有的部门组成了我们和对手之间的关系。如果考虑其他卷入的部门，这些部门会减少或增加参与竞争的部门的资源，那么这些部门以及这种形势便都是非零和的，同时对其自身来说无关紧要并且扭曲了价格体系。我们不得不同时纠正它。这样就更难确定成本或合理地应用数据，但这并没有违背原理。

非零和氛围

我们现在转向那些战争和军事演习中常常表现的非零和敌对关系。我们首先来了解一下为什么一些战争和军备竞赛是非零和的。在战争进行中和战争后，平民所受的伤害各种各样，如伤痛、残疾、死亡、恐惧、焦虑、贫困和降低生活水准。战

争中常常会有意外发生，如绑架。士兵同时也是人民，他们的死亡不仅是军事资源的损失，还是人类的伤痛和不幸。在军事集结中，集结会对战争爆发的可能性产生某些影响，而军事演习将被视为影响即将发生的战争的特征，包括双方对战争的控制和阻止。战争和军事演习会影响其间所使用的设备（如毒气和核武器的使用），从而影响将来战争的形式。战争中的敌人往往是一个潜在的同盟者或是目标（在殖民地战争中，任何一个敌方士兵的死亡将是该殖民地国民的损失）。战争会涉及到人质。第二次世界大战期间，西欧的大部分人口都是德国手中潜在的人质。对手将会以一个非零和的方式进一步获得或损失荣誉和声望。战争可以引发政治变革，1914 年大部分统治者摧毁了和他们一致的大部分体系。战争可以削弱敌国以及和睦相处的国家。在战争的形势下，有些国家有一个道德成本。战争是一个多人际关系。那些将军针对希特勒生命的密谋以及广岛事件之后日本权力的更替提醒我们：民族不同于个体或具有相同意志的团体。最后谢勒提到一点，潜在敌人的军事支出可以影响到人民的福利，关系到这个国家的政治形势，同时也影响到战争本身的可能性。

我们可以继续，但没有这个必要。零和敌对关系在人类事务的任何重要领域都难以找到。那些急于想找个例子的人常常将战争看做是稀有的零和社会关系，但这是欠考虑的。惟一可以使战争看起来像零和的只是一种战争是零和的信念，一种相当顽固的、使得战争发生的信念。那些依据尘封的战略书籍来布置棋子的设计家大概只想到了该博弈的智力结构，而不是他的利益结构。希望他们不懂的是象棋而不是战争，并假设一个零和会议式博弈捕捉到了外交中的非零和精神。

需求的弹性：一个相对有利的例子

因为谢勒和其他经济学家已经指出：强加于敌人的成本会转嫁给他的人民，因此，如果我们偏好让他的平民不去承受这个成本，我们将会获得低于期望值的博弈结果甚至造成损失。让我来假设一个固定的敌方军事预算，以探究一些成本标准复杂化的方法，因为我们承认，我们和敌方的利益不是完全相违背的。假设对方有特定的预算，可以在二三种或更多种为战争准备的军事资源中和我们一起分配。我们应该检查一下我们的配置怎样影响他的配置、我们的选择在哪些方面可能会影响到他的选择以及我们应该如何评价他的选择。

我们以一个简单的模型开始。他有一个购买导弹和据点的预算。如果他把大部分钱花在了导弹上，却只集中于几个据点，相比他使用追求预算将更多的导弹分散到更多的据点上，他将得到更多导弹。同时如果他的导弹很密集，那将会更容易受到攻击，出于“二次打击”的目的，它更偏向于分散力量。我们假设他的价值体系可能包括两个变量：他能购买的导弹数量（利用这点，他可以放弃一次打击）；他希望剩余的导弹数目，主要用以防御我们的打击（或出于威慑而拥有的数目）。我们可以称这个为他的“一次打击”力量和“二次打击”力量。他们当然应该是同等的力量，但根据谁先发动战争而对其进行不同的评估。一股庞大的易受攻击的力量更容易在先发制人的打击上具有相对的优势，一股小的较不易受攻击的力量具有后发制人的相对优势（多个角度共同说明了同样的观点）。

他怎样去分散他的导弹——他怎样利用那些可以用来购买导弹的钱去购买更多的据点——由据点的价钱来决定。如果据点便宜，那么他将为每枚导弹购买一个据点（也许会更多，如果我们无法分辨哪些据点已经布有导弹，那就必须锁定其购买的所有据点）。如果这些据点很贵，他将不得不极大地减小据点的面积来分散他的力量。除了这些，仅仅为了二次打击力量，更多的分散将是不经济的。

为了明确起见，假设他的导弹和据点的成本是一个线性函数，导弹是在一个连续的价格获得的，据点也是在一个连续的价格获得。我们有确定的力量可以去袭击敌方所有的据点。由于不知道这些导弹在据点的具体分布，在攻击时我们将平均分配我们的攻击导弹。假设我们的攻击导弹每个都有独立的杀伤力，因此，一个据点幸存的可能性仅仅是在一枚导弹的威胁下而免受了毁坏，是在此据点爆炸的导弹数目的复合函数。式中，X 表示我们购买的导弹数，Y 表示据点的数目，M 表示我们攻击力量的杀伤范围，P 表示单个据点在单个导弹的打击下幸免于难的可能性，K 表示它的总体预算（用与单个导弹价格相同的单位来表示），a 表示据点对导弹的价格比率。那么免受我们打击的导弹期望数将用下式表示：

$$XP^{M/Y}$$

通过代入预算方程式，我们得到：

$$[K - aY]\ P^{M/Y}$$

如果敌方想使他的二次打击力量期望值最大化，则他只需最大化关于 Y 的乘数。如果他希望最大化其一次和二次打击力

量的函数，并对一次打击力量赋予正值，那么我们只有详细说明该涵数才可以继续解决问题。

现在我来提出问题。假设我们发明了一个新装置，也许是我们打击弹头的新部件，如果这在敌军意料之外，那么它将会提高我们导弹打击任何目标据点的攻击力。这就使得敌方的所有据点更容易受到打击，并且其所有的导弹也更易受到打击。不考虑实际情况到底如何，仅想像新装置的适度成本对我们来说是可以接受的。假设敌方发现了我们的新装置，并且他们要么看到我们拥有了新装置，要么估计我们拥有了装置，而且假设敌方很快考虑了这个特殊的潜在能力，但是要付出一定的代价，那么敌方可以完全有效地针对这个措施进行自我防护，但不得不为此花费资金。我们希望这个防护措施是便宜还是昂贵呢?

现在，这个特殊措施的不同特点在于只打击据点而不打击导弹。当然，整个目的是它们既破坏据点又破坏该据点上的导弹。关键在于，敌人的防御措施是取决于他的据点而不是他的导弹，因此，防御新装置的总成本取决于他要保护多少据点，而不是他要保护多少导弹。假设他的防御措施是使用烟雾屏蔽、防空壁垒、警犬、重兵看守、双重引擎，或是其他对单个据点的积极或消极的措施，但都不是根据该据点上导弹的多少来决定的。

这个差别的意义在于它会影响地方资源在导弹和据点之间的分配。也就是说，这影响一次打击力量和二次打击力量的预算分配。这些是我们所关心的，而且，我们所关心的不是同对方完全相反的。

比如，他可能主要关心他所能购买的最佳二次打击力量来阻止我们，而对是否真正使用或者威胁我们将要使用他们的全

部力量来打击我们没什么兴趣（他们甚至倾向于降低我们的忧惧，将他们的一次打击力量赋以负值）。而我们更希望他为二次打击力量花费成本而不是为一次打击力量，也就是说我们更希望他的二次打击力量相对较大，而一次打击力量相对较小。

我们也许不这么认为。这个取决于我们是想阻止他还是想打击他，以及我们是想升高还是降低我们不得不打击他们或他们不得不打击我们的可能性。然而，如果我们主要想阻止，我们的参数选择将和他的某些一致。他们甚至以一次打击力量为代价换取好的二次打击力量；如果二次打击力量是建立在消耗一次打击力量的代价上的，那么我们希望看到他拥有好的二次打击力量。

现在，我们希望他们与这些导弹完全不同的据点的价格是高还是低呢？［如果我们能够通过威胁他们要有一定防御措施（这个防御措施虽然很昂贵但又是存在的）来对抗提高据点的价格］我们要提出这种威胁吗？如果他们确实假定我们拥有这项装置，那我们是希望他们的防御措施是昂贵还是便宜呢？还是我们想以一种和导弹而不是据点相关的措施来威胁他，以致他要升高每个导弹的成本而不是每个据点的成本呢？

我们可以明确解决这个问题并发现——至少如果我们明确了他对于一次打击力量和二次打击力量的偏好以及我们在两种之中的优先选择，我们可以解决这个问题。但是我们不用思考立即就能得出的结论是，我们宁愿提高导弹的价格而不是据点的价格（如果这两种情况的总成本相同的话），因为我们估计他将会在两种投入中更多地选择相对便宜的那个，并且我们知道哪一个是我们想让他使用的。直觉、类比以及速算不会给我们提供据点成本的结果。如果一些中立国家出售据点防御的对抗

措施，并且我们可以影响他的价格政策，我们仍然不知道是希望它便宜还是昂贵。

我们做出何种决定，关键取决于我们用熟悉的经济学语言表述。所谓的敌人对导弹基地的“需求弹性”是多少，无论他在据点花费了什么，都是不得不花费到导弹上的。如果我们想尽可能减少他一次打击力量，那么我们就应尽可能地减少他花费在导弹上的钱，以此来最大化他花费在据点上的钱。如果据点的价格升高了，敌人是想花费更多还是更少的钱在据点上呢？他对据点的需求是无弹性的还是富有弹性的呢？我们必须致力于寻找此问题的答案。

我们以一种很明确的方式来提出此问题，如果敌人的惟一兴趣在于二次打击力量，那么将证明他对据点的需求是毫无弹性的。[3] 如果据点的价格升高，他将在据点上花费更多的钱，花在导弹上的相对就少。从不同的角度来考虑，价格升高所产生的收入效应超过了替代效应。尽管导弹相对于据点来说价格降低了，敌人还是买了相对少的导弹（仅当据点的价格对于购买者来说是固定的，购买者在该价格下最大化他想最大化的任何东西时，这时“需求弹性”才是严格适用的。我会放松对“弹性”概念的要求，仅仅是为了提出“收入效应”的概念和对其他物品的购买预算的影响）。

在这个特殊的问题上，答案与据点和导弹的原始成本无关，也与预算无关。但这是一个特殊的例子，如果以更为复杂的模型提出，我们必须给出一个更好的答案——比如，如果导弹或据点的购买是依据供给曲线的，如果据点之间存在相互支持或干涉，或是导弹之间亦如此，如果敌人的偏好函数是略为不同的，那么很容易在模型上做轻微的改动，从而得到相反的结

果——我们不希望对于敌人来说据点价格变得更加昂贵。我们想让对抗措施卖得便宜些。如果可以，我们首先应该避免我们的措施和敌人的产生冲突，从而阻止他比过去更想寻找相对于据点更有吸引力的导弹。

这种观点在零和理论面前是无法提出的。此外，在我们不考虑敌人的人民是否实现温饱的情况下，只有我们认为敌人的二次打击力量不一定更强的时候，这种观点才会出现。它仅仅需要我们的偏好和敌人的不完全相悖，或是用经济学语言说，对于敌人的一次打击和二次打击可能性的无差异曲线和他的不是完全反向吻合的。

连带估计的可能性

当完成了第一个问题之后，考虑第二个问题的答案就不会让我们吃惊了。这里假设存在敌人自己想拥有也是我们希望他拥有的军事能力。我们想让他购买这些，并不仅因为他耗费了资源，而这些资源可以用于让我们更加痛心的事物上面；还因为这些东西是敌人拥有的，并对我们的利益有积极的影响。即使它是免费的，我们也希望让他拥有，甚至在他无法购买的时候我们可以提供给他。这可能是一种避免核意外的装置，用以减少可能使他发动战争的错误警报，减少核战争所带来的辐射，推动休战倾向，允许将伤亡者从战场中撤出，关心战俘，避免对鱼和野生动物的军事破坏，或是其他方面。关键是他想要并且我们也希望他拥有，不让他拥有这些装置对我们没有任何军事利益，并且，如果在某处零和竞争中让他们具有某些局部优

势，对于我们来说，它所带来的整体利益将超过其不利影响。

假设当前我们有一种可以摧毁此军事装置的措施，或者假设我们会影响到他将会为这些装置付出的价格，操纵它的价格升高或是降低，那我们应该怎么办呢?

只要通过表现出这点共同的利益来建立为双方保留资产的先例，以避免其采取互相影响的措施从而使得双方受损，或是出于一些外交或讨价还价的原因，则该措施也是有很多好的方面的。除了以上方面——仅考虑到我们对其资源分配的影响——在这里，我们就有两方面的利益。首先，即使我们威胁说要摧毁它，我们仍想让他采取措施去防护它。其次，我们想把资源从发展其他我们不喜欢的能力方面转向我们喜欢的方面。这不仅仅因为我们喜欢这种能力，还因为我们想让它从敌人剩余的预算中抽调资源。

再有，它类似于相关的需求弹性。如果我们了解到敌人将不惜一切代价防护这种能力，因为它对敌人像对我们一样重要，那么我们可以很安全地威胁敌人，强迫他们去防护它，因为我们知道这样最直接的影响是使敌方力量中用于我们不喜欢的方面的资源将更少。举一个极端的例子——我们威胁要激活敌人的警报系统，因此他会对我们发动一次成功的打击——尽管一次打击成功，但敌人却宁愿不发动打击，并且只有在错误地认为自己正受到打击时才发动。他估计我们给其造成的危害，花资金去解除它的警报系统的报警信号，确保我们无法激发他去发动他们不想发动的打击，我们不会为自己招致一场战争，以致和他们一样难受。我们观察到，敌人削减了他们的地面力量，或是针对我们战略性力量的一次打击力量，或是他对抗我们平

民资产的二次打击力量，或是有悖于我们利益的二次打击力量，以维持这个潜能，尽管我们喜欢，然而他更加喜欢。

但是，我们必须要小心，如果我们把价格定得太高，敌人将宁可不用此措施——如果我们以一种使他的防御措施太昂贵的方式去威胁他——我们没有从他预算的其他任何部分转移出任何资源，我们只是阻止他拥有我们十分想让他拥有的东西。如果反抗措施是一种他可以在不同的数量和程度上购买的东西，提高价格或移动供给曲线可能使他少买些。如果他的需求是富有弹性的，结果他购买更少我们希望他拥有的，购买更多我们不希望他拥有的，两种情况下我们都将受损失。如果他的需求是无弹性的，结果他同样更少购买我们希望他拥有的和我们不希望他拥有的，我们就必须权衡二者的轻重了。

这个例子有两个要点。首先是强调确实存在我们想让敌人拥有的军事力量——考虑到他的边际替代率，并不仅因为我们相较于其他力量而没那么讨厌这个力量，还因为我们以一种积极的态度评价，我们想让敌人拥有这种力量，甚至当他不能自己拥有的时候我们将替他购买。其次，就像我们想去降低一种我们不想让他拥有的力量的价格一样，引导他从我们更加不喜欢的预算的其他部分抽出资源，因为同样的原因我们可能提高我们想让他拥有的物品的价格。这是让收入效应在敌人预算的其他方面的影响超过对这个特殊力量替代效应的一种情况。

一种牵制的威胁

接下来要考虑的是，敌人对我方一种能够对其普通居民和

财产造成损失的新能力的反应。仅仅为了说明这个原理，假定我们威胁去摧毁的几乎没有什么军事价值。这可能是因为在战前或战中，敌人无法动用这些平民资源，或是因为他们具有较低的军事价值（相对平民价值有较强的比较优势）。痛苦和生活本身将具有这种品质，就像潜在的劳动力资源在战争之前没有经验而无法发挥作用；就像物质资产在战后比在战中更重要，日常平民使用的建筑太特殊而不能直接或间接地转移到军事力量当中。简单说来，该观念是：不管这种破坏有多大的威胁价值，我们将无法从实现该威胁中得到任何利益。敌人也不会受到任何不利的威胁。这仅仅是平民的损失，一种敌人损失但我们无法得到的“选票交易”。

除了报仇，正义和其他道德和心理上的满足——这些可能是消极的——似乎有两个主要目的，基于直接有悖敌人民众利益的军事威胁。两者都依赖于影响对手的行为。一种是强迫（那就是交易优势），另一种是转换（有其他用处的资源）。强迫意味着他将依据我们是否进行该破坏或是他自己是否制止该破坏来阻止或采取某些行动作为该交易的一部分。转移意味着他将估计我们对其平民价值的打击，并做一些事情去减轻影响。我们也许想、也许不想让敌人转移资源。如果他转移了，就将减少强迫的影响。但是，如果我们想让敌人转移资源——如果那就是目的——结果是将通过强迫获得，同时威胁他，除非他转移资源去保护他们，否则就要摧毁他的平民的利益。如果他到了通过转移资源来削弱我们威胁的程度，那也就仅仅能通过执行他的那部分来保持我们的协定。

现在，我们如何估算敌人以某种方式面对我们的威胁所花

费的成本？这将决定于敌人如何面对威胁以及以其他什么能力为代价。两个重要的可能性是：他会保护他的民用资产；他将以自己的力量去威胁我们的利益。如果敌人保护他的平民，将以他的战场力量——即他在“零和竞争”中为了领土和战利品来阻止我方行为的力量——为代价，或者是以威胁我们民用财产为代价（这种威胁也可能是以一些措施为代价的，这类措施之前曾经建议过，我们以前赋予了正值）。这个转移可能也改变了他威胁我们力量的特性，比如他们的一次和二次打击的优势，同时也改变了他对发生战争可能性的期望值。

有两个受限制的情况需要考虑。首先，我们威胁的破坏将无疑在各种情况下阻吓敌人，因此，我们不需要担心他会怎样分配他的军事资源（如果他承认我们阻力足够大，他倒不如解散他的力量），其次，尽管我们造成的损失会极大地降低敌人能预期的战争净收益，但如果他们以其他理由发动战争，这肯定将无法阻止他。

当然，如果他被阻止了，我们将不会对转移感兴趣。我们惟一感兴趣的是转移对我们的阻止无能为力。我们希望一个充分防御的成本足够高从而起到抑制性作用。

如果阻止很明显是不充分的，我们的兴趣将会变到转移上。我们想让他为了应对我们的威胁而采取的防御措施尽可能多地抵消他其他方面的能力——至少，除非他从一些我们想让他具有的能力中抽回一些资源，我们是这样希望的。假设他从战场或是从一次打击的战略力量中，抑或从二次打击力量中抽回来了一些资源，在一个较小的预算压力下，使其不以一种特别的形势朝着二次打击力量转变，我们希望防御的价格低到有足够

的吸引力，或者高到极其昂贵。而且，“需求弹性”是一种比拟，尽管我们对将防御投资和损害联系起来的整个曲线可能比对一个“单个防御价格”更感兴趣。如果防御太昂贵——如果相对它的成本而言它是无效的——敌人将不会投资在防御上。我们的问题是，我们没有得到任何东西。事实上，考虑到敌人也许不会防御他的民用资产，我们不应该先获得这种威胁力量（更荒谬的是，当面对一种威胁而这种威胁尚没有达到能阻止他行动的程度时，敌人宁可对其民用资产采取不防御的态度。城市的无法防御性使得我们的威胁是无目的的，我们也不愿意再去购买它）。

相反，他可能以发展一种他自己的相应国民力量来做出回应。如果是这样，我们希望这种做法很昂贵。我们也许不喜欢这种反应，即使它是昂贵的，也不想去激发它。从敌人的角度看，如果他可以承担防护城市的费用或是给我们的城市造成威胁，但是却无法同时负担两者的费用，那防御和威胁可能具有同等吸引力。从我们的角度看，他们是不具有同等吸引力的。

这些考虑是很重要的。伯顿·克莱因（Burton Klein）在他对德国战争的经济学研究中指出，第二次世界大战中对德国的战略性轰炸的主要后果之一是德国资源向航空防御的大规模转移——在战争的高潮时，多达 1/3 的德国军事生产转向了对抗空袭的积极防御中。[4] 如果目的仅是去防御军事力量，这便是非零和战争的一部分，与我们前面所讨论的不相关。但如果目的是保护德国和德国人民，而不仅仅是战争的潜能，那便是上面所表达的转换原理。目前，这里有一个相应的问题：美国是否希望让苏联投资于弹道导弹防御。

在绝对威慑和无威慑这两种极端情况之间，威慑和转换动机可能同时出现。比如我们可能更希望苏联大量投资于城市的防御中，尽管这不足以让其威慑因素完全扰乱；即使可能从其他打击力量中或战场中抽走资源，但在苏联领导看来却是一个有用的应战壁垒。人们可以希望这个威胁在民用资产的防御上激发了足够的开支从而坚定转移想法，以致不需要非常有效的防御系统就能减少威慑因素。怎样去衡量这两种想法依赖于花费了什么去减少威慑因素。一方可能需要为此付出代价来实现转移，因为敌人不会在一些琐碎的防御系统上花钱。但敌人仍然会认为值得花钱去减少在一场可能的战争中的破坏，但这种减少还没有到达会影响他的意愿去发动或激发一场战争的程度。如果我们想尽力去绘制敌人防御的“供给曲线”——表示破坏降低率和所花费的钱的关系——我们想知道怎样去绘制，那些使曲线上升的人将和使曲线下降的人给我们带来一样多的损失。

适应与成本

在零和情况下，敌人对我方新举措的适应常常降低了那个新举措的价值。我们看到一个新的机会或是发现一个新的潜能，然后利用它，如果敌人不适应我们就得到了利益，否则敌人的适应将消除我们的一些有利条件。对我们来说，我们的纯粹优势依赖于他的适应性成本的大小，但是在一个零和情况下，我们常常希望他是不能适应的——那样他就不会知道我们的创新，或是觉得适应太昂贵，或是在体制上无法适应。在非零和的情况下，我们希望他可以适应，而了解到我们想让他去适应，他

便也很希望去适应。

事实上，除非他适应了，我们可能做出了对我们毫无意义的改动。刚讨论过的转移理论就是其中一个。面对敌人对我们民用资产的威胁，我们可能被一个实际能使敌人的威胁无效的完备防御战略所吸引。我们被一种完备进攻战略所吸引，还可能因为它迫使敌人摒弃了进攻战略并为防御系统投入资金而被一种全面防御措施所吸引。

面对敌人的进攻，我们倾向选择的战略也许是纯粹的防御，但是我们更喜欢一个由我们纯粹的进攻战略所引发的纯粹的敌人的防御系统，同时相应地选择一个进攻战略。如果正如我们希望的那样，他没有适应，双方将以都选择进攻战略而结束，那可能就是我们最后的选择。在这种情况下，除非敌人如我们所愿适应了，根据他的调整我们改进我们的立场，否则我们的改变于我于敌来说都将是不好的。

适应性成本减少：再次相对利益

再考虑一种情况，正巧可以使得零和和非零和计算之间的对比更加明显。假设敌人正在建立一种力量或是准备去购买一种力量——购买 100 枚半硬导弹，每个 1 美元。如果我们发动打击，那么我们的打击力量将可能给敌人的 100 枚导弹造成 50% 的损耗。他可能替代性地买了硬导弹，很坚固，每枚 2.20 美元。他的目标是这些导弹中的 50 枚可以在遭受打击后幸存下来。在这个价格下，他以 100 美元购买较易损坏的导弹，同时如果他买 50 枚这种更贵的不易损坏的导弹，那么力量价值将是 110

美元。如果我们发现了一种装置，它可以提高打击半硬型导弹的能力。有了这个装置，尽管会花费一些钱并减少我们的打击的规模，敌人的 100 枚导弹力量将有 75% 的易于损坏，而只有 25% 的导弹能免遭劫难。那么我们从花费中得到了什么启示呢?

如果敌人没能适应——假设该装置是我们的秘密——在我们打击敌人时我们能降低敌人一半力量幸免于难的几率。如果敌人依靠防御薄弱的导弹力量得以适应，我们将迫使他购买两倍多的这种导弹（期望只有 50 枚得以幸免），并使他的成本提高 100 美元，这些资源还都要从其他地方转移过来。但是他有另外一个选择：他可以转而寻求使用一种不同类型的导弹，从而花费 110 美元就能在我们的打击下保留 50 枚导弹的潜在力量。为了说明这个例子，假设他并不难实现这项转变，或许通过在每枚导弹上额外开支 1.2 美元来改善导弹使用环境，可以将一种导弹转换成另一种类型的导弹。

如果敌人转变，将以大约每枚 2.20 美元的价格得到 50 枚免受打击的导弹，总共花费了 110 美元，或者说比原计划多了 10 美元。我们又从我们的花费（即花费在那个使敌人改变其导弹计划的装置上）中得到了什么呢?

主要是我们使他的力量有了一个质的改变（即改变导弹购买计划的）——也就是说，沿着两个方向的数量交易——同样伴随其在其他军事资源上的轻微消耗。他已经拥有了一组 50 枚导弹的二次打击力量和一组 100 枚导弹的一次打击力量，现在，为了应对我们的新装置，敌人取而代之获得了一组 50 枚导弹的二次打击力量和一组 50 枚导弹的一次打击力量。除了让他多花费 10 美元，我们削减了敌人一次打击力量中的 50 枚导弹。

我们喜欢这个装置，这是因为我们使敌人多花费了 10 美元的成本。

事实上，我们的装置的花费可能更多，以致一个额外 10 美元的成本将是一个失败的交易；但是在没有损失一颗弹药的情况下使得敌人的一次打击力量就减少了一半，我们确实认为它还是物有所值的。

他的成本增加大致相当于我们的所得，这是我们通过激起敌人增加成本的动机所获得的。我们改变了敌人的折中路线，也是敌人转移购买的受益者（以同样的方式，我们可能出售或者送给敌人那些可以减少更昂贵导弹成本的东西，是他的节约的主要受益者。我们可能用现金资助了敌人购买更加昂贵的导弹，这在前面出现了）。我们利润的增加和敌人成本的上升有相同的代数符号，但是两者之间没有任何特别的比率关系。如果硬导弹的价格是 2.01 美元或是 3.99 美元，我们能够取得同样的效果，除了他的其他计划的净成本。这个净成本可以从一次打击力量的减少量中分离，并且必须单独计算。定在 3.99 美元的价格上，结果可能更让我们满意（除资源来自于我们前面提到的不安全的系统）；定在 2.01 美元的价格上，我们的热情将有所减低，但是敌人的资源仍可以从一次及二次打击的力量中转移。

请注意，敌人能否去买一个更加软质的导弹，具有 75% 的易损坏性，并且不受我们新装置的影响？但是，成本仅为 0.55 美元，并且无法和半硬导弹相比，我们的新举措将使购买半硬导弹成为一个糟糕的选择，敌人的回应可能是花 110 美元购买 200 枚软质的导弹。这样是我们不希望见到的，他以 10 美元为代价获得了双倍的一次打击力量。尽管他并不十分在意，我们

却很看重。如果有软硬两种选择，从我们的角度来看，成本对节省率的比率的微小变动将会使敌人的力量有较大改变：每枚软导弹 0.53 美元，硬导弹 2.20 美元。他用 106 美元买了 200 枚软导弹，同时以每个软导弹 0.57 美元的价格共花费 110 美元买下 50 枚硬导弹。对于敌人来说，他主要想要具备二次打击力量，那么这个决定是有利可图的，对我们来说它是系统的。

我不是努力再次证明，我们可能喜欢或不喜欢敌人因我们的创新而采取的行动，但是他的相对成本的微小变化会使我们对敌人反应的估计产生较大差异。这个结果是没有衡量他成本的单一方法——不管是折扣、扩张还是从最初估计到使得它成为我们获得的一个好的措施所进行的改变——可以被用做他的成本的“修正”从而获得他们对我们的净价值。对我们来说，收益或损失不仅仅是用强加于对手之上的成本来衡量的，同时需要得到修正；而且收益或损失对我们来说正是取决于敌人在特殊情况下的特殊反应，也取决于敌人预算之中新增的成本的特别影响范围，以及能够决定敌人反应的特殊价格对比。两种措施都能提高敌人成本并对我们造成影响，但两者是不相关的。汇率的修正不会关心这个问题。在零和的情况下，他的边缘决策对我们来说亦是不太重要的，并且我们能用一种单一的成本措施去避免追踪敌人反应的其他情况。在非零和的情况下是没有捷径的，衍生反应是要追踪的。

敌人成本的结论

在评价我们自己的选择的时候，关于强加敌人成本的作用

我们能得到什么样的结论呢？

主要的结论是，在一个非零和的情境下，成本没有反映我们局部最优化之外的部分收益的改变。理由很简单，那些我们强加或是我们威胁要强加于敌人之上的成本最多能反映部分领域之外的敌人利润的改变。他们没有反映我们收益中相关的改变，因为一旦我们放弃了零和的严格限制，也就是一旦我们把分析延伸到一种（几乎是全部的）非零和的情况下，在敌人的损失和我们的收益之间便没有一个简单的完全的负相关关系。

在一种零和的情况下，敌人的成本反映了我们的收益，否则我们的分析是没有原因的。在非零和的情况下，无论敌人成本是多少，甚至是一些代数符号，都不能可靠地说明我们收益中的相关改变。我们的收益比所显示的敌人的成本可能多也可能少，或是符号相反，它将根据我们给其设定的特定选择而产生差异。

这个当然给局部最优化带来了沉重一击。支持局部分析有效的是敌人的成本作为所有区域竞争之外衍生的捷径的可信性。当成本被认为不可信时——当它既不能量化也不是符号的指数时，也不是敌人的适应性对我们影响的上限和下限，亦不是我们区域视野的上限和下限——我们将拓展我们的视野。同时，就像前面所提到的，我们对于他们对我们自身行为的适应的态度是不同的，并不是要削弱我们的优势，而是以和敌人的成本无关的方式提高或抵消这些优势。作为一个必然的推论，我们对秘密和信息的态度是与零和情况下显著不同的，就像马丁·麦圭尔（Martin McGuire）曾经强调的。[5] 采取第一步行动、让敌人来适应在零和的情况下永远都不是一个正确的选择，但它在非零和的情况下常常是正确的选择。

第 13 章

谁将拥有炸弹

这个问题正如它的答案那样可以激起人们的兴趣。我们说“正在拥有”炸弹想要表达什么意思呢？而现在谁拥有它呢？

印度拥有炸弹吗？大部分人会给出肯定的回答。为什么我们如此肯定呢？因为印度引爆了一个称其为炸弹的核设备。我们能确定印度实际拥有另外一枚炸弹吗？不能。这很重要吗？可能不是那么重要。因而，当我们谈到印度拥有炸弹时，在字面上并不意味着印度拥有其他的核爆炸物。那么印度究竟是否已经凑巧地组装了第二个核设备并做好了引爆的准备呢？事实上，这些并不重要。

但是，如果我们说印度“拥有炸弹”并不是指印度一定拥有一枚真正的炸弹，那么我们这样说究竟意味着什么呢？

我们其实想要表达几层意思。首先，印度引爆一枚炸弹的行为已经证明了：毫无疑问，它拥有了足以生产核炸药的技术知识。其次，我们可以预测到：尽管具有爆炸等级的裂变物质在印度并不那么丰富，但是它要么是已经拥有了，要么是可以获得足够的具有爆炸等级的裂变物质，得以制造更多可爆炸的设备。我们还可以说，印度已经举行了成功仪式，也就是说，真正地引爆炸弹使印度向世界宣布：它不仅仅有能力引爆核设备而且敢于引爆，它们也这样做了。它以此来欢庆自己核大国地位的确立。

以色列怎么样呢？以色列并没有举行任何显示其拥有核武器的仪式。《不扩散核武器条约》把“核武器国家”定义为一个截至 1967 年 1 月 1 日以前已经制造并且引爆了核武器或者其他可爆炸设备的国家。不管引爆核武器是拥有的标志还是希望引爆的标志，都只是已知定义的一部分而已。仅仅制造并展示了核武器这一事实并不能认定印度就属于定义中所指的国家。

1975 年末，以色列想购买一些美制地对地导弹的消息不胫而走。反对的声音认为：这些导弹可以携带以色列的核弹头，并且这些导弹实际上可能就是想专门用于这个目的而购买的。为了平息这样的担忧（或者可能是为了确认这些令人担忧的问题），一位以色列发言人指出：以色列将愿意做出正式的承诺，保证其不会在这些导弹上安装核弹头。这一番话很难被理解成这样一个响亮的宣言：以色列已经拥有了，或者马上可以获得核弹头，只是它同意不在导弹上安装而已。但是这确实在提醒我们：尽管一个国家没有制造并且引爆某个核设备就不能加入拥有核武器的国家俱乐部，但是，如果可以用自己的力量来获

得核武器的话，则并非每个国家都必须在加入这个俱乐部之前举行一个开始仪式。

这也可以提醒我们：核武器的主要意义并不是为了炫耀而进行展示，而在于使用它的可能性。对于使用核武器的约束是如此严格以致大多数政府都认为，只有在很严重的紧急情况下，核武器才能用于军事目的。此外，任何已经在实际上做好准备使用核武器的国家很有可能不会再继续受到约束，尽管它早先已经明示承诺不会使用核武器。

在政府的资助下制造核武器必须具备两个关键因素。一个因素是裂变物质，也就是储备丰富并且纯度达标的铀和钚；另一个因素是拥有具备必要工程知识和技术的人员。随着核电站的发展，某一大小的绝大多数国家，也可能是这样大小的全部国家，最终在其国境内都会拥有反应堆，它可以刻意或者非刻意地产出副产品——钚（一个适度规模的电站反应堆每年可以产出与数十枚核炸弹所需的等量的钚）。从消耗的反应堆燃料中用化学分离的方法提取钚，这一流程是大多数国家的工业生产能力都可以做得到的，甚至一些工业比较落后的国家也可以做到，特别是遇到它们利用外国公司的合同来完成这些工作的情况时更是如此。权威部门声称，核炸弹的实际设计和制造是任何一个具有中等工业生产能力的国家无需借助外来帮助就可以完成的任务［汉斯·贝特（Hans A. Bethe）、伯纳德·科恩（Bernard L. Cohen）和理查德·威尔逊（Richard Wilson）于1976 年 1 月 28 日向国家国教理事会发表声明，向我们保证仅凭一个人是不可能制造炸弹的，“至少需要六个人，各自精通不同的技术，才能完成这一工作，即使仅仅是为了制造一个未经加

工的武器"]。在铁幕*这一侧，也可能是铁幕的两侧，最好的大学都特别希能望培养来自任何国家的精通核技术的科学家和工程师，由此产生的费用由他们的国家承担。没有加入《不扩散核武器条约》的国家可以在和平核爆炸中寻求一种或实或虚的利益，而且无法保证它们这样做将保守同样的技术秘密，这些技术秘密曾经吸引着核武器国家。在下一个10～15年间，很多国家都不可能缺少技术和人才，用以从本土生产的裂变物质中制造核武器。

这样说来，我们现在拥有核武器。从特别重要且特别危险的角度来说，它们实际上也都将拥有炸弹。这里的"它们"是指那些政府。"拥有炸弹"是指，如果在任何时候那些政府中的任何一个做出引爆一枚核炸弹的决定，那它都可以做到，尽管在时间上有些延后。当然，对于它们中绝大多数来说，这样做都会违反条约、合同或者是公认的标准，并且有可能受到惩罚。但是，即使是美国、法国、中国，也就是那些核武器国家，也会受到严格限制的制约，有时候会受到条约的制约；而且这些核武器国家从做出使用核武器的决定开始到实际使用核武器之间也会有一段时间上的延后，特别是当核武器用于永久性警告战略武器开火之外的其他目的时更是如此。

直到最近之前，拥有或者不拥有核武器一直好像是——同时也被认为是——一个是非分明的问题。但是从现在起，用时间进程而不是用"有"或者"没有"来描绘一个国家的核武器

* 铁幕指冷战时期欧洲被分成两个受不同政治势力影响的区域之间的界线，东欧属苏联（社会主义）的势力范围，西欧属美国（资本主义）的势力范围。这个词出自英国首相丘吉尔发表的《和平砥柱》的演讲。

状况将变得更为有意义。答案将会是一幅图表，给出了某种能量级别的武器数量以及某种物理特点即从下达组装命令起经过多少小时、多少天或者多少星期的迟延就可以使它们准备就绪。

我们就是以这种方式来描绘许多国家的军队的。瑞士有军队吗？在某种程度上，人们会回答没有。除非陷入军事上的紧急情况或者处于强化训练的阶段中，瑞士实际上并不拥有军队。然而，它拥有的是一种可以快速动员以组成军队的能力。如果一个人在随机选定的一天进行一次即兴的检查，他肯定不会对瑞士的军队做出最恰当的描绘，而这一点只有在发出动员令的那一刻起经过若干小时、待人力和军力都已准备就绪时进行检查才能获得。许多国家的政府在下一个一二十年中都将“拥有”核武器，正如像瑞士可以“拥有”军队那样。

我们正在谈论的事情重要与否将取决于从下达命令时起到实际组装之间的这段时间究竟是以小时计算还是以天来计算的，甚至是以月份或者年份来计算的。如果一个国家没有做任何准备工作来获取一定存量的并达到武器生产标准的铀和钚，那么最长的迟延时间也只可能是以月份来计算的。但是，如果要么是作为持续和平时期的政策，要么为了在危机开始时公然进行收集而采取了那些准备工作，并且不必违反《不扩散核武器条约》的规定，那么剩余的动员工作最多也就是需要多少星期完成的问题了，更有可能的是需要多少天（也可能是需要多少小时）就可以完成的问题了。以美国向海外空运一个师或者动员国家防卫队所花费的时间来进行比较则十分有益于理解。只有当一个国家刻意回避进行准备以提高其动员制造核武器的能力时，它从下达命令那时起到准备完毕止所花费的时间才会像美

国通过一部法律草案、培训被招募的人员并把他们用工具运送到需要的地方那样漫长。

关于事态即将发展形成的情况，有两件事情需要特别强调，而且更为重要的是，要在不使它们之间看起来自相矛盾或者相互抵消的条件下进行强调。第一件事情仅仅是：如果允许我使用一个多少有些不太恰当的词语，那么单方面获得本土生产的核武器已经是进行了“扩散”。如果实际上已经为军事使用核武器做好了准备，从这一角度来说，先前对核爆炸物的拥有和引爆可能具有非凡的意义但却不起决定性作用，因此它也就不再是一个重要的分水岭了。一个从来没有授权对核爆炸设备、裂变物质等一切进行组装演练的政府仍然可以采取有用的措施获得更多的炸弹，而和某个实际上已经储存有几颗炸弹的政府相比速度更快，甚至是与政府已经将炸弹装车、只差将其运往指定的地点或者在迫切需要这些车辆准备就绪的时候才发现它们的型号不对的情况相比需要更短的时间。

第二件需要强调的事情是：类似的制度安排和防御及条约义务、合同承诺、先例及传统数十年以来构成了武器控制框架，并在上一个十年中作为反扩散运动为人所知，它们的重要性，可能也在其效力上，并不因此而有任何减损。这个强调的重点不得不从物理上进行否认和技术上进行保密转移到决定激励、动机和期望等诸如此类的事情上。一个政府能够干预核武器问题的事实并不意味着它会这么做。几年以来，有一些政府，也可能是十几个政府，可以对建造核武器的物理设施和人员进行干预。在我们可以辨认的范围内，这些政府要么发现这项政策可以很好地抵制动员收集核资源的诱惑，要么根本不为所动。

最为严厉的限制无疑是针对核武器的实际使用而非拥有核武器。我们无法很好地推测出这些限制是多么地强有力，因为除了在朝鲜战争的两三个阶段中可能破例使用核武器外，还没有一次军事紧急情况可以接近于对这些限制的效力进行测试的程度。但是即使没有测试这些限制效力的方法，该武器已经有30年没有被使用过的事实毫无疑问也可以起到一定的测试作用。当然，这可能出自那些传统中的一个：第一次的违反就绝对会使人对其丧失信任。

“限制”应当被理解为包含着担忧，特别是对首先使用核武器者进行报复而产生的担忧。“限制”也包括形形色色的制裁和报复，可以用在那些违反了条约和合同以及承诺的国家身上，此外，它还包括与其保护者和盟友决裂的风险，因为它们提供帮助是以该国一直同意保持非核国家的地位为条件的。

这些担忧和限制的最糟糕之处在于，它并不适用于仅仅获得或者展示了核武器的情况。只要“拥有”核武器的主要目的是能够使用它们，那么使用核武器所带来的不利就会削弱拥有核武器所带来的好处。

具有决定性作用的限制通常适用于实际使用核武器的情况。拥有核武器所导致的最糟糕的结果就是使用它们。拥有核武器本身就是一种破坏秩序的行为，并且，对核武器使用的可知限制越严格，不利于获得核武器的顾虑所起的作用就会越强。

对这一点有一种语气更重的措辞方式。如果一个政府拥有核武器就会使用它们，并且它们能够得到核武器的话，那么它一定会得到它。没有一种限制会仅仅针对拥有核武器的情况适用而同时却对一个使用核武器的决定置之不理。通常情况下，

当一个国家不是为生存或其根本利益而战的时候，或者一个国家即使拥有核武器也不会使用的时候，拥有核武器所带来的激励作用可以被很多种限制——包括条约义务——所抹杀。针对拥有核武器本身的大部分限制都会让使用核武器变得顾虑重重。但是，在紧急情况下，最终保证不使用核武器的原因一定是政府本身就不愿意使用核武器。

在这些条件下（我们可能会主要谈到20世纪90年代所发生的情况），是否拥有核武器或者一个国家拥有核武器是否已经为人所知，这一点不再会像过去那样成为区分不同类型国家的关键因素。当这一点不再那么重要的时候，它的作用看起来也将会发生很大的变化。除了仅仅拥有核武器而没有任何危险存在时，与那些没有这么做的政府相比，那些已经破釜沉舟的政府会有极大的不同。但是当武器真的很重要并且获得武器的能力可以通过动员而提高时，对于已经拥有一些武器的国家和那些还不拥有武器的国家来说，它们考虑的关键问题很有可能是相类似的，而就是它们使用武器可能产生的后果，而不仅仅是拥有武器可能产生的后果。

这不是说，拥有武器的国家和不拥有武器的国家除了具有相同的核地位之外还有其他相同之处。根据一个简短的通知就能生产出一些核武器，仅这一点并不会使巴拿马看起来像美国一样。但是，如果在巴拿马和邻国之间、或者是巴拿马和古巴之间、或者是巴拿马和美国之间发生了紧急军事危机的话，那么，在人们通过巴拿马展示核武器而知晓了它拥有了几枚核武器以及人们已经知道其不拥有核武器但很快可以获得核武器这两种情况下，其中的核危机并不会截然不同。

目前，正在用于发电的反应堆燃料并不是一种可爆炸的物质，而是铀，一种从天然形成的纯度为0.7%～3%的同位素铀-235中提炼出来的物质（或是存在于使用“重水”的反应堆中，其中使用的并非减速剂中的白开水，这样则根本无需进行提炼）。这种低纯度的铀-235不仅不能形成爆炸连锁反应，目前只有由一些掌握先进工程技术的庞大机构采用非常昂贵的流程才能对它进行继续提炼。与任何一个可以盗窃材料来制造炸弹的人相比，那些能够在无数地点开采提炼天然形成的铀矿石、并且着手进行制造炸弹这一复杂任务的人则具更大的危险性。材料本身是无害的。

最近几年引发人们警觉以及引发有关劫持、偷盗和被政治恐怖主义者和敲诈勒索者掌握核炸弹可能性大小的严肃讨论的事情是：“燃烧”铀燃料所产生的蒸汽用以发电后，反应堆中会产生什么物质呢？铀-238构成了反应堆燃料中大约97%的铀，它在裂变过程中会转化成钚并产生热量。钚本身是可裂变的，事实上，在反应堆中产生的一部分钚恰恰就是在反应堆中和铀-235一起裂变的，由此而产生的能量直接变成了蒸汽和电能。当反应堆中对那些消耗殆尽的燃料进行清除并定期更换新鲜的燃料时，那里仍然会剩余将近⅓的铀-235，其中夹杂着钚。在燃烧铀-235的过程中产生的副产品钚的潜在能量仅仅相当于等量铀-235所产能量的⅙。

一旦钚从已经消耗的燃料中现存的其他物质中化学分离出来，它就可以通过两种方式中的任何一种直接被用来产生能量。它可以用来合成燃料重新投入反应堆中，最终又可以在反应堆中产生它本身；它也可以在核炸弹中用做爆炸物质。从高度放

射性的燃料废弃物中提取钚的化学过程并不简单，但是复杂程度与铀的精炼过程相比却相差甚远，目前来说仅在较小规模的范围内使用。

回收利用钚作为反应堆的燃料是否经济合算，这一问题仍然存在争议，但是可以证明的是，回收利用是经济合算的，即使目前来说并不经济合算，但政府希望提高技术以达到这一目的，从而减少对国外燃料供给的依赖性，并且在回收利用能变得经济合算时可以拥有相应的技术支持。回收利用钚是一种“清白的”方式，可以使国家储备一些钚作为潜在爆炸物，并且可以使国家有能力在短时间内生产更多的钚。因为“核燃料回收”过程中并非每一环节都在持续戒备森严的核心地点完成，所以总是存在能够用来制造核炸弹的原料被盗或者被劫持的可能性。也有可能存在一个一意孤行的政府，它不是《不扩散核武器条约》的缔约方，对普遍接受的规则嗤之以鼻，也不惧怕其他政府对其在核及其他方面进行联合抵制，实际上，它可以不被质询地出售钚。这看起来不大可能，但绝非不存在丝毫的可能性。

也有可能非政府组织和个人可以找到制造原子弹的渠道。难道这就意味着未来的恐怖主义者，要么出于个人动机，要么出于政治目的，会把整座城市扣为人质而不仅是把满载乘客的飞机扣为人质吗?

这肯定意味着他们可以做到。但就这一点来说，我们应当多大程度地关注如何对几年前建造核武器的容易程度做出正确的估算。

即使在相对而言的非工业化国家里，一家由政府支持的企

业从现在起的 10 ~ 15 年内制造出核武器也并非难事。但是与把枪私自带进机场并向满载乘客的飞机射击相比，核游戏则需要大量复杂得多的指令才能完成。看看上文中给出的估算数据吧，最低限度也需要六个掌握相关技巧并且极度精通的个人，此外很有可能还需要一群值得信赖的下属来协助完成这项工作。此外，如果没有直接的技术支持，他们则不得不从零做起。他们必须像一个纪律严明的技术团队那样工作很长一段时间，其间，他们可以使用计算机，到图书馆查阅技术资料，也可以链接到冶金或者其他实验室来获得信息，还有可能是向外部人员咨询。即使只招收最开始的六个或者再招几个工作者，也需要一个企业及拥有相当数量的合格人员，并且要说服那些本来不想加入的人、不想离开本职工作的人以及一些事实证明缺乏相关技巧然而却被某人看中的人。一旦加入了这个项目，这些人员必须要么从他们的正常生活和工作地点消失，要么只能保持联系。他们都会有妻子和丈夫。除了那些已列明的他们必须一起提供的科学和技术技巧之外，他们还必须能够像一支纪律严明的团队那样在一起高效率地工作，还必须信任这个项目，信任在秘密合作中正在使用的技巧，尽管这些技巧和他们当初带到这个企业来的技术技巧一样稀罕。除了会支付他们一笔数额巨大的钱之外，他们可能想要成为这个会使用炸弹的组织的一分子，或者至少希望对处理产品制造过程中发生的大量事情上拥有否决权。

如前所述，任务一定能够完成，并且不必像詹姆斯·邦德的电影中所描绘的那样进行绝妙的组织策划。但是有一些事情完全超出了恐怖主义者联盟、分裂主义者运动和解放运动军队的能力范围，尽管他们在过去的七八年时间中引起了我们极大

关注。正如那些在 1946 年和 1947 年活跃于巴勒斯坦并且要求获得金钱和诺贝尔奖的犹太恐怖组织一样，这样的组织在当今可能会把自己变成一股非国家的小型核力量。与实际存在的国家数量相比，该类组织的潜在数量可能还比较少，而且把它们看做是一种特殊类型的迷你国家可能会更好一些。除了个别国家之外，我们认为它们也会对世界和平构成威胁，同时它们会像国家那样设定自己的目标并进行外交。至少，它们不会用核炸药炸毁圣西蒙（San Simeon）。

核恐怖主义的前景

最有可能实施核恐怖的组织当属国家政府。我们称消极的大规模恐怖主义为“阻止”。当它针对我们而不是针对我们的敌人时，我们称之为“敲诈”。典型的小规模恐怖主义应当属于仅拥有几个武器、或者声称其拥有武器、或者被认为拥有武器的组织，出于某种政治因素的考虑，在他们可以造成可怕的平民伤亡的地方或者在他们可以形成这种威胁的地方，这些武器可能秘密就位。但是，这样的情况可能仅符合于那些拥有少量核炸弹或者在短时间内只具备少量生产能力的小国之一。

实际上，典型的具有暗示性的核恐怖主义在历史上曾经出现过一次。一个政府察觉到了可怕的紧急情况，这可能最终引发痛苦而耗资巨大的战争，当时它拥有几枚某种类型的核武器，但从来没有进行过充分的试验。它考虑过进行声明、在无人居住的地点进行演示、在军事目标上使用甚至对人口密集区的中

心进行毁灭性的攻击等方法，但是仍然不能确定会至少有一枚炸弹能达到预定效果，进行演示可能会得到尴尬失败的后果，即使成功也白白消耗了一半的弹药。威胁使用某种超级武器而不进行演示，正如平常一样，会遇到人们是否相信的问题。最后，它决定只有出其不意地引发一次大规模的震惊才有一线希望迫使日本政府做出必要的改变。然后，晴朗的天气让侦察机把核恐怖带到了我们这个世界上。

紧接着第二颗炸弹，也是当时弹药库中的最后一颗，投到了另外一座城市。

正因为相信这是出于正义的目的，相信如果这次赌博成功他们就是在拯救生命甚至是拯救日本人的生命，他们也相信已经考虑了所有的选择并接受了最好的建议，并且相信绝大多数人在事后会因为他们做了一件正确的事情而满意，所以人们才做了这一切。任何一个政府，如果它知道全世界只有它能够处理像使用或者考虑使用核武器这样可怕的事情，则再也不会因为自己做出了这样代代昂贵的行为而沾沾自喜。否则，只要想像一下核恐怖主义将来的某天会是什么样子，美国过去所做的示范也许就算不上是一个坏的原型了（这是那些预言中的另外一个，我们都希望这个预言永远不要脱离常规发展而变成现实）。

可能更为广泛传播的是那种被称为“阻止”的消极恐怖主义。我所指的把“阻止”意为“通过恐吓、怀疑等类似手段阻止某人或者使某人沮丧而使其不要做出某种行为”，拉丁文的意思是通过吓唬使之远离。和努力通过核威胁强迫其做出某种行为相比，鼓励其不做出某种行为则显得更加容易和平缓。“阻

止”的威胁通常没有任何提示，它们通常不进行任何试探就会成功，它们不包含最后期限。条款通常不包含数量和程度（根本不要做任何类似的事情）。被阻止的一方没有必要公然屈服。阻止可以是相互性的。期望的反应，即某种特定类型的持续不作为，通常是做出某种决定，而目标政府发现对此达成一致并履行再容易不过了。

所有阻止中，最消极的一种就是可能在无意中泄露信息，让人们知道一个政府或者其他组织确实拥有核武器，并且让每一个“阻止威胁”的接收者得出自己的结论：究竟什么样的不端行为，如果发生的话，可能引发使用核武器的行为。更为积极的程度是做出威胁，并明确由哪些当事方做出的哪些行为是由核武器保证禁止实施的以及希望它们对自己使用核武器采取什么样的回应态度。特别是，如果说威胁正扩大到第三方身上，则除需要做出明示的声明之外，还要说明需要做出哪些仪式性或者准备性的行为以使威胁变得可信。一个积极得多的、毫无疑问带有更多劝诫色彩的阻止威胁可以指向某种不端行为，包括公开进行准备或者一些期限延长的操作，这种阻止威胁可以采取这样的形式，即在它开始冒险行动的这一刻起就会对其使用核武器，并且只要它继续它的行动及炸弹足够用的时候就会反复使用。这种方式可能会引起恐怖组织的兴趣，它们通常不愿透露自己的名称或者是代表某位不知道或者不想知道已经被“帮助”的朋友或者客户。

近年来，我们已经阅读过的有关恐怖主义的一些更为显著的行为已经为一些个人和小团体所采用，它们热情十足但却不够坚定，和得到的结果相比，它们对能够吸引别人的注意力更

感兴趣。它们看起来并不像是在推进主要目标的大战略中某个表述良好的片段，它们中的绝大部分也不像是经过大批考虑周密的人员精心布署的。但是一个组织如果拥有首脑、金钱、团队协作和纪律来保证可以成功地建造原子弹，那么它会用充足的时间和原因去仔细地考虑怎样使用潜在的影响，这种可怕的威胁在外交上可能不会起很大作用，因为它的数量太多了。进一步说，如果它们能够制造一枚炸弹，那就可能制造两枚甚至更多，并且开始计划下一步将做什么，无论威胁是成功还是失败。

它们可以有时间、金钱、动机和想像力去研究战略以及炸弹设计。尽管它们可能有强烈的愿望来使在预言中出现过的大灾难再次上演，它们还是可能被一些它们相信的原因动员起来做出某些行为。所以，我们理应期待它们能够做得更加专业一些，不仅能够强迫做出一些他们想做的行为，而且还可以有选择地做出一些被迫的行为，可以选择哪些人成为牺牲品，无论他们是直接地还是间接地引发了这种行为。

那就是说，由一个非政府组织、一个政府成立的前线组织甚至是政府本身实施的“核敲诈”可能会比那些我们首先想到的由个人恐怖主义者实施的小动作更为有效。它可能看起来更像是外交行为而非恐怖主义活动。负责任地说，这些战略可以涉及如何避免使无辜的旁观者受到伤害（但是它同样会意识到核武器国家有长期的传统，即如果国家领导做出了不端行为，则威胁对该国人民进行毁灭性的核打击）。在世界政治中，它们可能会像大部分解放运动、流亡政府或者道德社会一样短暂。

非政府团体所采取的最合理的“核恐怖主义”可能同美国和其他国家所采取的传统核阻止行为属于同一类型，几乎无法将二者区分开来。它会发出威胁，将针对公然进行的军事行动或者对某个提供过帮助的军事企业进行核报复。和企业串通会成为确定受害者的选择标准，并且目标会尽可能地与军事企业本身直接相关。它可以代表着深受同情的受害国的利益，也可以反对美国和苏联为了实现核威胁的目标而做出的此种军事行动。30 年来，被绝大多数美国和苏联的发言人都默许了的传统，即以核阻止来进行威胁的恰当目标应是人民、他们的家园以及他们的工作场所，对一些较小的组织来说，这些传统使之看起来更加清白和事实求是，这些小组织宣布打击仅仅限于军事目标，比如飞机场、港口、部队营地之类的目标，并且，如果打击了错误目标则是出于报复的目的既对需要加以惩罚的事件又对需要打击的目标进行仔细的选择使得发出威胁的可信度及同情程度大为提高。一个特别有效的威胁会要求不做出某种行为，或者停止原先做出的行为，这取决于代表不同利益的人们之间能否进行合作，而他们的数量如此之多以致一定会有某个人可以阻止行为的发生、对该行为进行阻挠破坏、对该行为行使否决权或者集中力量谴责那些关键人物使之不想做出该行为，尽管他们可以完成该行为（虽然这些是危险的事例，但是如果一架飞机上携带了作为进行军事行动威胁的军队和武器，从一个被认为是侵略者或者局外人的国家起飞，被允许在第三国的飞机场降落并补充燃料，则我建议可以发出向该第三国的飞机场上投放核炸弹的威胁。）

有关核武器控制的某些问题

对绝大多数国家，也可能是全部国家来说，它们有很好的机会来接受一些保护措施以避免核能量从和平利用转变为以制造核武器为目的。《不扩散核武器条约》要求缔约国接受由国际原子能机构所采取的保护措施，几个双边协议也是这样规定的，但是其项下的国家已经进口了反应堆和其他设备，它们并不是《不扩散核武器条约》的缔约国。国务聊在其于 1976 年 3 月 9 日向参议院政府运作委员会提交的证词中报告说，在主要的核供应者中间，已经成功发展形成了“一套通用的标准来规范保护措施以及与和平进行核出口相关的其他控制手段”。

除非发动军事打击，否则没有一个外国政府或者国际组织可以从物理上阻止另一国政府在自己的司法辖区内制造核设备及核物质，使其借此得到所希望的好处。但是并没有多少政府，甚至是根本没有任何一个政府，愿意使其核力量的未来发展遭受风险，通过其以某种方式违反条约义务、双边协议或者商业合同而导致主要核供应者对其禁运燃料、配件、反应堆、技术支持及这个国家需要进口生产核能量的其他一切东西。如果并不存在如此严重的紧急情况以致政府废除条约并冒着被宣布为非法核叛变者的危险，以《不扩散核武器条约》为核心的制度安排网络会做出有效的承诺。

至少存在两种危险。一种是可爆炸的核物质会遭到偷窃。尽管绝大多数的恐怖主义团体可能开始行动去偷盗处于某种化学形式的钚，这并不构成此种类型的危险，它们还必须知道偷

了以后应当做出怎样的处理才行，一个知道怎样使用这些物质的团体可能会在选定的国家中发动一次像突击敢死队一样的行动，或者可以不经任何质询地提供一笔相当数量的金钱来获取高等级的核爆炸物质。总有一天，它会让钚黑市发展得更好，甚至超过它目前可能对海洛因黑市所做出的贡献。而政府间的合作可能会更加接近一致。

一个更为严肃的问题是和一个国家本身所拥有的武装力量相关的。两种最为普遍的军队力量行为在世界上很多地方出现，一是军队之间的内战，即一部分陆军和另外一部分陆军之间作战，或者是陆军和海军作战；二是废除国民政府。甚至在北约的成员国中也已经有四个政府陷入了严重的军事叛乱；有三个政府的叛乱成功了，而且都不存在所有的武装力量进行联合行动的情况。通过暴力或者其他非法手段而成立的新政权经常会因为某种原因而担心外来的干预。它们经常会存在一种情绪去谴责——或者至少去质疑——已经被它们废除的应当由该政权履行的国际承诺。它们几乎不会对侵犯公民权和财产权表现出些许不情愿。它们的首要任务是镇压反对力量，保护自己在军事和其他方面的力量。如果在国家银行的保险库中存有钚及黄金的话，新政府就可以将其用于一些潜在更有效的用途，而并不会有丝毫的紧张不安。

如果该政府对此紧张不安，在小规模内战的混乱和嘈杂中，国际原子能机构的监控系统至少会被干扰足够长的一段时间，这样一来，某人就可以成功地带走核材料而不受惩罚。甚至有可能当军队最早被调集到总统府、国家电视台及当地机场的时候，第四支分遣队就已经派出去搜寻任何已经处于可运输状态

下的裂变物质了。这可能是该政府拥有的最令人信服的观点了，可以以此来声明它本身并不允许任何钚或者精炼铀存在于完全可利用的状态下。很难想像这样的地点可以不为武装力量中的高级军官所知，特别是在他们上台掌权之后。但是，当这个国家中的穆斯林和基督教徒开战时，或者在军官和士兵交战、海军和陆军交战时，或者法国空降部队在巴黎行进时，甚至对于那些发觉钚其实是一块烫手山芋的人们来说，他们也不得不去争抢，去交战，这样做就是为了让一些不该得到的人得不到钚。

有一些不说为妙的危险，但是不包括这个。没有人会忽略夺得钚的那一时刻，仅仅是因为多亏武器控制者对此保持沉默，这一刻才没有在它们身上再次发生。但是甚至是那些希望以暴力夺取政权的人们也会保持清醒，不再希望发生国内骚乱或者军事判乱时对危险的核物质进行宣扬以引起争夺。

一个有益的做法是想像一下，如果黎巴嫩在 1975 年末及 1976 年初已经具备了自己对反应堆燃料重新加工以提炼出钚的能力，甚至可以建造一个小型试验设备，那么整个事态的发展过程将会发生很大变化。谁本来应该保护这些设施？如果本地存在使可以致人于死地的钚传播开来的风险，谁本来应该摧毁它们，不论远近，以免使炸弹落入那些扰乱秩序的人的手中？如果纵容战争包含着核武器能力的因素，甚至仅仅是为了不让某个贪婪的邻国得到这种能力才发动的，哪些局外的国家本来就会介入呢？哪些立场中立的局外人会应总统或总理之邀介入此事以保护或者掠走危险的材料呢？所有的当事方都会自愿合作来取消这项可怕的奖励吗？还是仅仅会多增加一个武装团体

通过交战的方式来获取这个隐藏物呢？我们可能会针对这种紧急情况达成一些有用的国际谅解并制订一些程序。但有一件事情是肯定的：未来若干年之内，在拥有相当规模核电工业的国家里一定会发生军事暴动。

在确实拥有核武器或者被认为拥有核武器的国家里，将会产生一个与之相关的带有挑衅性的武器控制问题。这是一个令人左右为难的问题。尽管我们不太愿意让它们拥有核武器，但如果它们还是即将拥有的话，我们则希望它们能采取最好的技术防范措施来避免意外的或者未经授权的爆炸，并且如果可能——虽然这是个玩笑话——也可以避免遭受军事打击。同时，我们也不愿意把它作为一种奖励，对那些制造核炸药的国家提供最尖端的技术和防护措施以避免错误利用，特别是如果一些最有效的防护措施是针对炸弹本身而设计时，我们会更加不情愿这么做。我们都听说过遥控电子加锁设备，其中有些关键的设计环节可以使炸弹不会被引爆，除非按照事先设定的条件进行操作，而且如果改动该机械的设备，则会弄坏炸弹。一定有办法通过已知的可裂变物质甚至是爆炸后的残留物来制造炸弹，也一定有办法在炸弹丢失时更容易对其进行定位，或者在其被拿走时对其进行跟踪。而且如果把武器安装在导弹、飞机或者军舰上，或者作为地雷布置在炮兵阵地周围时，在使武器中断及利用整个武器系统的其他特性方面可以借鉴美国的技术和经验来降低武器未经允许或者意外走火以及被盗窃或者抢夺的可能性。

只有那些从未对《不扩散核武器条约》进行追认或者追认后又根据第十条的规定撤回或者是已经废除、宣布放弃本条约

的国家才能作为这种技术支持的接收者。阅读条约后，我并没有得到关于其合法解释的任何提示：是否可以对确保炸弹的安全性提供帮助呢？但是这种合法解释有可能并不具有决定意义。双方共同配合使炸弹具有安全性，这也是一个值得怀疑的行为。传播技术肯定违反了条约。小心谨慎地进行双边技术转让可以达到该目的，但是至少对于敏感技术的接收方来说，这样明显的共谋行为可以被认为成是默示的合作或者同意，特别是当我们对其采取了预防措施的国家已经做出决定、这一事实还没有为人所知的时候更是如此。

要想解决这个两难问题，可能就要把这个问题与如何防范丢失、盗窃夺取各种核物质这一更为普遍的问题联系起来。如果至少有一个合理的借口表明所采取的措施是广泛用于安全性问题上的，那么如何保证炸弹安全性这一问题的相关方法和经验——即使它不是针对工程设计的安全性问题——可能并不是那么戏剧性地为人们所理解，而且被提出任何异议（另外一个解决办法就是让法国人来做这项工作）。

现在介绍一下好的消息

回想过去 25 年（现在想起来更像 35 年）。总理已经飞往华盛顿为国会取得这样的保证：杜鲁门总统不会在朝鲜使用核武器。俄国已经令人震惊地爆炸了一枚炸弹，尽管几年前俄国就被认为可以做到这一点。我们进行遏制的武装力量是螺旋桨驱动的 B－36 轰炸机。如果那时已经有人让我写一篇叫“谁将拥有炸弹”的文章，那会怎么样呢？如果我已经在随后的 25 年

（或35年）准确地回答了这个问题，那又会发生什么呢？

这就是我本来应该做出的回答。

在空军基地将会有数以千计的核炸弹，在运输机和海上及港口中小一点的海军舰艇上会装有数以百计也可能是数以千计的核炸弹。可以把核武器安装在各种短距离、中距离的地对地导弹上、防空导弹上甚至大炮上，也可以把它们布置在德国、希腊、土耳其、冲绳岛，也可能是在巴拿马运河区域。其中一些核武器专门针对由外国人驾驶的飞机，这些核武器会进行实际地布置，以便在短时间内就可以打击外国飞机。

我们将会驾驶装载有大型核炸弹的B－47轰炸机飞行于西欧及周边海洋的上空，再过不久我们就将驾驶装载大型核炸弹的B－52轰炸机往返于北极。还会出现古巴导弹危机，其间有人声称核武器会跟随在B－47轰炸机之后，也可能是在机上装载，并且会有人在波斯顿的罗根机场对其进行拍照。希腊会出现两次军事叛乱，当时在希腊军事基地上安装了美国的核武器；而且希腊正处于与另一个北约国家（也就是土耳其）开战的边缘，因为土耳其的军事基地上也会出现美国的核武器。

在美国生产的核武器数量将达到几万枚，它们会被运到美国的各个地方以及世界上的许多国家，数以千计、数以万计而绝大多数是士兵的人们会对这些武器进行监控。法国人将会给它们的轰炸机装配核武器，并且还会开始生产战术核武器。至少有四个国家已经拥有了几十艘装备了核武器的潜水艇，它们可以持续地在海洋中巡游。据推测，几位军官一次会在舰艇中封闭几个月的时间，期间他们可以对武器及船体进行完全地实际控制。

你们中一些人一定认为我是疯了。一些人会认为，我是在小题大做以引起人们的警惕。还有一些人悲观地认为，我的预测可能是正确的。但是接下来，你们一定会认为我是在自欺欺人。

因为我接下来会说，在25年（或35年）之内，不止一枚现存的核炸弹会发生意外的爆炸。不止一枚核炸弹会被外国间谍所获得，以用于使也门防范埃及的进攻或者使希腊防范土耳其陆军的进攻。不止一枚核炸弹会被国内一些狂热的教徒获得，以用于对某个暗杀事件进行报复或者强迫要求释放某些犯人。会有不止一枚核炸弹已经由保卫人员或者运输人员卖给了外国政府、黑手党或者正被国内收入服务部门或者证券交易委员会追缉的富有的流亡商人。

一架轰炸机可能在西班牙坠毁，其中一枚炸弹破裂，里面的东西散布到了乡间，另外一枚炸弹掉进了距离一个海滨游览胜地不远的水域里，但是我们的空军会收拾地面的残余物，我们的大使会下海游泳以此向西班牙人保证海水绝对安全。

就我们目前所知，法国、英国、俄罗斯、中国拥有的核武器将不会发生任何可怕的事情。

最重要的是，在战争中不会有人使用核武器。

第 14 章

核恐怖主义引发的思考

在 19 世纪 80 年代——如果不是 80 年代就是在 90 年代中的某个时间——一个非政府组织可能会获得几枚核武器。随着越来越多的政府从它们自己的武器计划中、从它们的研发计划中、从它们的反应堆燃料计划中或者从它们发电反应堆的废料中获得了可裂变物质，非政府组织获得核武器的可能性也随之增加。

对于“组织”这个词，我的意思是指一个政府运动、一个流亡政府、一个分离主义者或者分裂主义者政党、一个军事叛变、秘密行动的或者黑社会的投机分子，甚至是某个仅仅下定决心要证明他们可以获得成功的团体。我列举的情况并不是一个定义，而仅仅是发生这种情况的众多可能性中的一部分。20 年来，对核武器扩散的关注已经可以列举出一串大家熟知的国

家政府，它们有动机、有机会来拥有达到核武器制造标准的可裂变物质，并且它们知道，如果它们拥有了核武器后会做出怎样的行为，也知道它们会将核武器用于何种目的。但是，除了政府之外由某个个体拥有这些东西的可能性同样存在。

与此相关的问题是，它们可能是什么人，它们怎样获得核武器呢？尽管并非不可能，但是从基本上来说，一个不遵守国家法规的实体不大可能独立地获得并精炼出铀，并将其用于爆炸物的制造中或者生产出作为反应堆产品的钚，并对其提炼以用于生产武器。毫无疑问，一些公司有足够的技术和财力来支持其获得核武器，但是能够同时拥有动机和机会做到这一点，同时不被立场相悖的利害关系方抓住把柄的公司却并不是太多。在某个国家政府的许可或者授权下有机会接触核武器或者核武器计划、或者有机会接触合法授权下的核燃料循环利用过程、或者有机会接触官方研究机构是目前来说能够获得核武器的惟一途径。弄清楚这些机会和产生这机会的途径可以对“什么人能够获得核武器”这个问题做出某种程度的回答。

很明显，偷窃核武器也具有一定的可能性。但就我们所知，还不曾发生过类似事件。尽管现存有数以千计的核武器，其中也包括在国外的几千枚核武器，很多人们参与了对核武器的监管、维护和运输，并且审计总署也在早先的报告中提到对核武器运输缺乏适当的谨慎，然而，我却没有发现在任何国家发生偷窃事件的线索。此外，即使发生了偷窃，窃贼也肯定不会对此发布公开的声明。

关于分离的钚和精炼铀被偷窃，也没有任何对此直接的负面报道。偷窃核物质和偷窃核武器之间一个重要的不同点就是

没人能把核武器或者核弹头拆成小的碎片。如果被偷窃的话，一个核武器只可能是被整个偷走。另一方面，从某些资源中提取这些核物质也不得不在一段累积起来的被延长的期限里秘密进行。

赠送是另外一种可能性。有一些事情，非政府组织能够完成而国家政府却不愿去做或者不敢尝试去做。我们可以把政府代理人偷偷摸摸或者匿名做出的行为看做是国家核扩散问题的一部分；但是，对于一些至少在怎样处理核武器方面拥有一定自主权的、独立的、不受控制的当事方来说，把核武器交给它们应当被视为非国家风险的一部分。赠送也可能是被强行索要的，对拥有核武器或者生产核武器物质的政府进行敲诈也是一种获得赠送的方式。如果接受核武器的一方得知了秘密进行的核武器计划，并且它们有能力对政府或者某位受关注的人造成伤害，但自己核能力的针对目标却是其他国家，此种情况下进行强行索要会是一种特别合适的方法。原则上来说，我们应当把购买核武器的可能性也包括在内。但是作为腐败的问题，"贿赂和强行索要"是如此频繁地结合在一起，以至于赠送、敲诈以及购买可以被认为是由不同诱因引发的对核武器单方面有意的转移。

一旦国家拥有了核武器，特别是可以正式用于军事目的的核武器，文职或者军事官员或者国家武装力量单位的叛变也会具有明显的可能性。如果 1958 年在阿尔及利亚的法国军队手中拥有了核武器，敢于向巴黎政府挑战的伞兵和秘密军事部队组织可能会威胁使用这些核武器或者安排这些核武器消失一段时间以便在今后的场合中使用。当巴蒂斯塔（Batista）从古巴外

出流亡时，或者索摩萨（Somoza）从尼加拉瓜外出流亡时，或者沙哈（Shah）从伊朗外出流亡时，任何持有核武器或者持有可以制造核武器物质的官员本应追随左右，或者离开这个国家，或者和其他官员一起隐匿起来。回想黎巴嫩爆发的内战、使巴基斯坦一分为二的战争、印度尼西亚苏卡尔诺（Sukarno）政府的倒台以及由于沙哈的忠实拥护者和反动派之间的首次对抗而发生的伊朗动乱，在这些情况下，官方的储备武器的军火库都会有事情发生。除法国之外，还有三个北大西洋公约组织成员国，即葡萄牙、希腊和土耳其，也已经经历了政府变动，而这些变动要么是通过暴力完成的，要么是通过威胁使用暴力完成的，这种情况下必然至少有一枚核武器本来应当已经在当时或者在今后的某个场合中将会被其他人非法持有。

如果1978年开始的伊朗动乱晚发生十几年的话，伊朗的核武器会怎样，考虑这一点很有必要。那时沙哈政府最初规划的核电站计划已经产生了消耗的核燃料，从中可以对钚进行再加工，也可以生产核武器。沙哈政府及某位忠实的拥护者可能已经把核武器或者核物质带出了国境（或者是提前运出了国境），以图东山再起或者可以在流亡时保卫财产和个人安全。这些核武器可能已经交给了国外的某人进行保管。没有获得核武器途径但忠实于他的军队可能已经着手取得核武器以免落入危险人物手中，而不忠实的军队可能已经去寻找并掌握核武器以用于政治目的，或者也要使其免于落入甚至更加危险的人物手中。由阿亚托拉（Ayatollah）执政的分裂政权可能已经发现：让某个非永久任职的官员，也就是在1981年7月和被追捕的强行索要者一起消失的总统，来掌握用于制造核武器的物质，这种做

法是很尴尬的，并且充满了争议。或者任何已经拥有了核物质的人可能已经宣布承认阿亚托拉的权威，以便可以从总统或者总理手中要回核物质，而且阿亚托拉也不会撤销这样的命令。事实上，我们也不清楚，在近期的 1979 ~ 1980 年的无政府混乱状态中，任何一个身份地位足够显赫的人究竟把核物质交给了谁。其他利害关系方无疑将会考虑采取冒险的策略抢先得到材料，这样做要么是考虑到它在应当得到的人手中的价值，要么是考虑到它在不应当得到它的人手中的价值。以色列、苏联以及美国都想到了这一点，与巴勒斯坦解放组织不谋而合。于是，从争夺中就产生了一个众说纷芸的猜测。沙哈和其他逃亡的人会像带着珠宝、现金以及其他可流通的资产一样随身携带核物质，因此，我们永远无法知道曾经有多少核物质又有多少失踪了。一个谨慎的皇室家庭会像对待黄金和巴拿马银行账户一样地小心看管核物质。

这些不同的手段往往会结合在一起使用，核武器和核物质可能因此而脱离官方的控制。伊朗政府可能会卖掉核武器、把核武器赠送他人或者在巴勒斯坦解放组织的敲诈之下交出核武器，不管这种可能性有多大，军队或者反政府海军和空军掌握对核武器的使用，更加蠢蠢欲动，也受到更少的制约，却更容易被偷窃、捕获或者在逃跑和撤离的迷惘中白白遭受损失。任何拥有这些核武器或者核物质的人都不可能在标明的集装箱内放置或者运输核武器。仅仅想一想，在下列情况中，你会怎样处置一百磅钚呢？所在建筑被包围了但你却急于到达机场，或者你不得不乔装打扮离开城镇，而且按照标准的操作流程应该将它交给某位被授权的官员，但这个人恰恰是你并不信任的人。

目前，这一切仅仅是预演。但是在10~15年之内，它可能就会变成鲜活的一幕。

全部的解答

如果一个国家制订了小型或者秘密的核武器计划，从那里用这些方式中的任何一种获得制造核武器的物质，或者专门从根本没有核武器计划的国家获得制造核武器的物质，那么它不可能获得装配好的炸弹或者弹头并间接获得这些物质。出于安全保管的原因，核武器可能已经被拆散了。如果核武器的开发是一个持续的过程，一个政府不会用稀缺的物质并一如既往地采用一个过时的设计来装配核武器。一个政府如果不愿意把核武器交给它自己的武装部队，那么在和高级军官的交涉中把储存成品核武器的弹药库始终列入未来的计划确实是一个权宜之计。一个政府情愿保持制造核武器的选择权却不宣布其拥有或者缺少核军事力量，这样可以缩短从做出制造核武器的决定到制造完成核武器之间的时间差，也不必依赖于可裂变物质和其他配件，除非核武器还处于实验预演阶段。所以，一个获得核物质的组织仍然会面临制造便携式爆炸物的任务。

这样的事实使得组织在这方面有强烈的需求，它亟需高素质的科学家和工程师。若干年以前，汉斯·贝特公开了自己的计算结果：至少需要六个训练有素并且专业对口的人员才能完成这项任务。除非他们已经掌握了核武器的设计方案，否则对于他们来说，运用计算机和图书馆是必需的。出于信任交给他们这项秘密的工作，需要的是纪律和忠诚，当然也需要时间。

秘密地招聘这个团队是一项困难的任务；甚至秘密地发布广告也会整个计划失败。雇用来的工程师对一个企业要求他们不露半点痕迹会感到很不自在，在工作秘密性受到威胁情况下，一个企业首先想到用大规模的暴力来解决问题，并且不可能对雇用工程师的福利给予太多考虑，这时他们更是如此。如果关键人物受到了同情而不仅仅是被雇用的，他们会想加入这个将要涉及到核武器的计划。总之，看起来非常需要一个相当规模、专业素质高、组织纪律优秀的团队来把未经授权或者非法获得的核物质转变成为可用的核武器。

重要的是，要有时间和机会制订计划、保证不会浪费核武器或者制造机会，并且一旦制造完成要能解决使用核武器的技术和策略上的问题。如果由于现存的紧急情况而获得了核物质，迅速完成核武器的制造并立即使用可能会很紧迫；除此之外，使用核武器会使秘密性不复存在、刺激应对措施的产生、切断本来畅通的核物质来源并且用尽了惟一一次“首次亮相”的机会将是主要考虑的问题。

我敢肯定，能够完成这一切的人物也能够制订某个特别复杂的计划。他们也将会有时间和动力去思考怎样利用这独一无二的能力。他们可能会等待合适的机会，可能会耐心地创造合适的机会，也许对此他们并不着急。他们甚至可能希望不需要证明他们必须实际引爆一枚武器或者几枚武器。而且在着手实施计划之前，经过长时间的考虑并详细地研究出备用计划后，他们可能在知识上比他们的对手准备得更好。

如果他们决定宣布已经拥有核武器，并且像在广岛事件中一样不希望通过无关痛痒的宣告来减少储备，或者在公开的试

验中去承担失败的风险，那么他们将不得不证明他们确实拥有他们宣布已经拥有的东西。然而，他们将会已经有时间并且可能已经有合适的人员来考虑怎样证明他们宣布了真实的情况、什么样的技术展示是可行的，甚至指定哪位大使来宣读具体内容。

如果他们需要提前布置几枚核武器并且在牺牲者对所发生的事情有所察觉之前制造出来，那么将会有更充分的理由来推迟透露核武器的消息，也会有更多的时间来计划这场战役。

他们将要计划的是一整场战役，而不是一段插曲。与大多数最近几年发生的恐怖主义行为不同的是，由公告或者宣告拥有核武器开始所引发的行为不可能导致一个决定性结果。如果核武器用于胁迫，无论胁迫成功还是失败，都不是必然导致交出或者捕获核武器。甚至核武器的爆炸也不能被信心十足地解释为弹药库已经用尽或者威胁已经过去。获得制造核武器的能力可以赋予组织永久的地位，可以创造出一种永久的情况，而不仅仅是引起一个有时间限制的事件。

他们会成为恐怖主义者吗

我们时不时地会提出这个问题，恐怖主义者会获得核武器吗？这个问题引发一连串的思考：想一想世界各地所有的形形色色的恐怖组织，从魁北克到乌拉圭，从爱尔兰到巴斯克国家，从罗得西亚到以色列，他们中间谁有可能在接下来的 10 年或者 20 年中获得制造核武器的物质呢？谁会掌握制造核武器的诀窍，甚至成立一个组织在技术上或者其机构本身上都有能力给

这样一个企业带来收获呢？他们中间谁能够相互给予足够的信任来达到目的呢？

那些问题可能集中在错误的争议点上。适当的问题不是一个我们认为它是“恐怖主义”的组织在追求其自身目标的过程中是否得到了核武器，而是任何获得了核武器的组织是否在核武器的使用中能够表现得恰恰不像一个恐怖主义者。拥有一枚核武器或者几枚核武器一定会使一个组织变成“恐怖主义”吗？核武器本身是不是在任何可能使用的方式中都是如此地恐怖以至于不管可能还是不可能，它们的拥有者都变成了最高级的恐怖主义者呢？

除非获得核武器仅仅是为证明可以做到这一点——我毫不怀疑这是一个某些人很感兴趣的动机，但是我却怀疑这个动机是否足以达到这个目的——我发现，想到任何一种不属于“恐怖主义者”的使用方式都很困难。我也发现，很难想到任何国家除为了战场上使用的需要而保持弹药库中有足够的储备之外还有其他利用核武器的情况，而这样的利用不能把政府看成是“恐怖主义者”。甚至用于核武器分类的“大规模杀伤性”这种描述也仅仅意味着威胁和报复，而不是在战场上的效用。

“大规模报复”的概念就属于恐怖主义范畴。我把“恐怖主义”定义成“使用恐怖、暴力和威胁来达到目的”，并且把“使之恐怖”定义为“威胁和恐吓来强迫别人”。其消极形态就是所谓的“阻碍”（使用了“恐怖”的词根而形成）并不需要使之包含“噬血”的意思，但是40年的传统是，其选择使用核武力的适当目标是城市和人口，战略核武力通过威胁对敌方社会实施毁灭性打击可以让对手更加小心谨慎、态度更加温和。

我强调核武器的首要作用是通过造成大量民用损失的威胁来阻碍、威胁并且影响行为，我对这样的传统预期并没有隐含对战略核武器抵毁和贬低的意思。

值得记住的是，仅仅在敌对地使用核武器的情况下，核武器使用才会有这样一种流行的必然看法：使用者都是恐怖主义者。曾经有一个国家，它拥有小规模生产核炸弹的能力。由于情况十分紧急，所以它决定在仅拥有两枚的时候就对这一消息进行“公开”，希望可以震慑敌人以促使其投降，或者可以创造出一种震撼的效果使该政府本身转变态度从而选择投降。这个国家考虑了在无人居住的地区进行无害爆炸的可能性，但是没有选择这种办法，理由是这样的展示很可能会失败（可能见证者不会理解），而且无论如何都会减少一半的炸弹库存。这种武器不能浪费在偏远的战场上；并且，与针对人口进行攻击而产生的震慑作用相比，对日本本土进行毁灭性的军事打击甚至可以产生同样的效果。在小心地伪装成仅对军事工业目标进行攻击后，长崎这座工业城市被确定为打击目标。为了不对这次展示产生干扰，所以没有预先发出任何警告。当然，这些也会面临着很大的风险——战争持续进行的可能性，未来数百万生命的损失，其中大多数是日本人——此次展示所造成的损失可能是正当的，这是劝诫性地告知此次威胁并且防止任何军事人员对此不以为然而拒绝所提出的条件而必须付出的代价。由于第一枚炸弹没有足够迅速地产生需要的回应，于是在广岛又投放了第二枚炸弹，至此弹药库的储备已经用尽（至于第三枚炸弹是否已经被交付处于可用状态，受害国政府便无从得知了）。

在长崎和广岛投下的炸弹提醒我们，那些使用核武器的人

的观点是：使用核武器对右翼势力是一种支持。他们甚至希望使用核武器可以将对敌人的最终暴力降低到最小程度。

为了做出更加符合现在情况的对比，我们可以预见到由一个仅拥有几枚核武器的国家可能进行的这种类型的使用，“几枚”意味着一位数或者两位数，不仅是和所谓的核力量比较而言的，而且其过少的数量也很难在战场上起到决定性的作用。通常可以预见到：这些核武器最明显的作用就是对人民生命的威胁，无论是口头明示还是通过暗示来表达的，甚至名义上在“战场上”的使用也主要是为了威胁，而不是摧毁实地目标。一个仅仅拥有几枚核武器的国家，除了以“恐怖主义者”的方式来使用核武器之外，不会以任何其他方式来使用核武器。尽管有许多方法来区分一个国家政府和一个非政府实体，但是在使用核武器过程中的恐怖主义本质看起来并没有那么明显的区别。

如果说一个政府利用了真正拥有或者假装拥有的核能力，这样做可能使自己的身份“降低”到了与恐怖主义组织同一层面上，那么除了政府之外的组织已经拥有或者能够令人信服地宣称拥有了核武器同样可以使自己的地位提升到与政府处在同一层面上。即使领土面积溃乏，它同样可以永久地成为拥有核能力的迷你国家。它也可以宣布一块土地成为自己的领土或者找到某个国家的国内领土，证明自己是合法的权利要求人，可以在某个已经存在的国家中拥有合法的权力机构。如果某个组织成功地制造或获得了核炸弹，那这些可怕的事情必将给其带来一些特殊的地位和声望，考虑到这一点并且认识到某些组织可以和定义模糊的巴勒斯坦解放组织一样获得外交上的承认，观察家如果仅仅猜测一个有能力获得制造核武器必要条件的组

织可能着手在国外建立自己的机构，并向其有意进行交易的政府派遣大使，则他们并不应该为这样的想像而遭受任何指责。

能够拥有一枚炸弹的组织绝对就可以拥有一枚以上的炸弹，这一观点已经被上述考虑所证实。所以，即使暴力地使用核武器，也不会终结一场战役。此外，对于一个非政府实体来说，“成功”利用一枚核武器就可以和一个国家一样能在不爆炸、不销毁武器本身的情况下达到目的。所以该组织，作为一个拥有核能力的迷你国家，一旦获得最初的成功后也不必做出自已将会灭亡的预测。

使用的方式

很难预言某个已经拥有了核武器的组织愿意接受何种方式来利用核武器。由于做出战略决策的人本应有数周、数月或者更长的时间来考虑并且强烈主张他们的“核战略”到底是什么，这样一来，核武器利用方式的确定就格外困难。我们中的大多数人都不会花费数周或者数月的时间去尝试做出预测，因为我们还没有确定我们明确的候选人，还没有对其目标或者其限制做出生动的勾勒以帮助我们对想像的目标进行定型或者排除其不合理的成分。然而，我们可以列举出某些可能性，以此来对范围内令人惊奇的现象做出定义，将来的某一天我们就可以遵照行事了。

通过宣布来利用小规模核武器能力虽然不是最显著的方式，却是最为有效的方式，但此种方式仅仅是非交战性质的宣布，除此之外不再做其他任何事情。除非这个组织或其从属机构已

经广为人知，这种宣布可能都需要确定究竟是谁拥有了核武器。另外，这些信息也允许被透露出去；如果已经有人猜测该组织正在获取核能力，这种“宣布”在面对调查可以采取的仅仅是不做出否定（或者令人信服地肯定）回应的形式。拥有核武器的事实能够被解释为默示的威胁。如果目标是为了吸引注意并获得应有的地位，可信地进行宣布应该就是在玩弄这种把戏。宣布可能是秘密的，也可能是仅针对几个特定的人进行，可能是核武器针对其发出默示威胁的目标政府，也可能是一个支持或者不支持消息宣布的友好政府。

为确保要求真实性而进行的努力往往会伴随着这种宣布行为。关于怎样做到这一点，我们已经得到虚构式的和新闻式的报道——透露只有偷窃者和捕获者才知道的关于偷窃和捕获的细节，邀请或者绑架证人进行“展示并告知”的演示，提交对核武器的摹写或者达到核武器制造标准的物质样品，由某位设计并安装核武器的著名科学家做出公开宣布，或者进行一次“实验性”的爆炸。根据拦截风险的大小，后者可能出乎意料地在未经宣告的时间和地点出现，也可能是经“邀请”而来或者是其秘密的行踪提前遭到了泄露。

另外一种消极却更明显的方式可能是避免进行公开宣布并且着手进行展示。如果目标是为了通过打击而产生一点恐怖效果，则只需要进行一次匿名的爆炸就足够了。尽管小型恐怖主义组织可能会以通常的方式宣称它是始作俑者，但是真正作恶的人应当不费吹灰之力就可以证实自己的宣称才是正确的。

如果仅仅进行宣布而不辅之以公然的威胁和要求，则好像会缺少最高级的本质，这种本质在人们预期中会发现，它与非

国家的核能力是息息相关的，进一步反映出公开宣布——或者也可以是泄露——及未经否认的猜测正是一个人通常对某个国家进行的猜测。除了最初美国进行的批露之外，仅仅进行宣布（甚至可以让另外一个政府来做出这样的宣布）已经成为了惯例。那些相信以色列拥有核武器的人们，不管这些武器已经准备就绪还正在准备接受装配，都必须相信“通过否认进行宣布”是个值得信赖的策略（至于他们是否相信以色列也会做出明确但是谨慎的披露，这一点我也不太清楚）。无论如何，“仅仅”宣布不可能拥有核武器在今后也不会变得更加明确。做到这一点的方式也会取决于某些国家偶尔本来自己进行披露或者进行实验或者首次使用的方式。如果最有可能拥有核武器的目标政府宣布它已经拥有了核武器炸弹，那么宣布拥有自己核武器的最有效方式莫过于如法炮制，即宣布“我们也拥有核武器”。

在更加积极的方式中，组织可能与目标政府很相似，也就是说，与通过明确表达要求来影响其行为的政府很相似。它可以秘密地也可以公开地做到这一点。至少有四种组合方式：公开宣布但秘密地提出要求、公开提出要求但秘密显示或者宣布、两者都秘密进行、两者都公开进行。可能有不止一个目标政府，“牺牲品”可能与“目标”并不一致，对一国政府公然进行威胁的可能意图是对另外一个政府进行威胁。利比亚名义上对以色列进行威胁，可实际上，其实施恐怖行为的目标可能是美国。

目标可能是针对一个平民，而非一个政府。惊恐、逃离、向政府施加政治压力或者大规模平民暴乱或阻挠都可以作为仅仅宣布拥有核武器或者直接间接针对人民进行威胁的回应。在报道中，至少有几句提到了温斯顿·丘吉尔所关心的问题：德

国人轰炸伦敦也可以引起人们无秩序地逃离，而且那些仅是一些很小的炸弹而已。

威胁最为积极的表现方式就是针对现场目标而引爆一枚武器。广岛事件就代表了威胁：摧毁这座城市并不是目标，真正的目标在于东京的帝王宫殿。一枚核武器只要摧毁首都的核心地带就足以使整个国家陷于瘫痪，而且一枚或者几枚核武器就可以出人意料地用于打击军事装置或者集结的军队。但是，即使用于打击军事目标，核武器使用的目的在更大程度上是为了使平民产生恐惧或者威胁政府，而不仅仅是为了在当地进行爆炸并由辐射造成损失（对于某个组织来说，如果它只想将核武器戏剧性地用于军事目的，而不是把目标对准除躯体之外诸如心脏和大脑等要害部位，那么它可能会把核设施也当做适当的目标）。在发生战争时，针对某个明确的目标进行爆炸显然具有更大的可能性。

出卖核武器的可能性并非不存在。一群敬业科学家和工程师是否会放弃上演外交奇迹的机会而选择赚取一笔利润呢？然而，这个显而易见的问题却仅仅能在某种程度上使我更加相信自己的想法：从军火库中偶尔获得的核武器似乎更加适合唯利是图的使用目的。把核武器进行公开拍卖是一个聪明的做法，但却带点恶作剧的色彩。它可能被某个非常希望得到核武器的人所购买，或者某个有足够财力来支付这笔独一无二的购买费用的政府会借此进行勒索。通常来说，获得勒索赎金都有一定的困难，也就是说，露面来收取这笔钱或者透露某人的邮寄地址并不是那么容易；但是巴蒂·哈尔斯特（Patty Hearst）的父亲曾经就被要求向第三方支付一笔赎金——给穷人的食物——

而且如果核武器的所有者并没有那么多钱时，这项策略只能解决一半问题，另一半问题的解决方式也只能是交出核武器。

一个存在于外部的可能性是：一个获得了核武器的组织会为交出核武器而举行一个仪式，这样做并不是为了充当赎金，也不是为了满足某些条件或者进行让步。这样做是一种有效的反核武器展示。这样圆满的结束好像与设计并建造核武器这项致命、严肃而危险的任务不是很相称；但是一个不是那么专业却通过偷窃、劫持手段得到了军事核武器的组织可能会很愿意采用这种流行的方式对其裁减军力的行为进行戏剧性的演绎。

像恐怖主义者一样使用核武器的策略

核武器的数量巨大，相互独立，不可再次使用，是一种稀缺的资源。它们价值巨大，经不起浪费，并且除了最可靠的操作者之外，不能交付任何人。恐怖主义者进行一些有期限限制的威胁，像以某个物品或者某个人作为抵押，绝大多数情况下，他们的要求都无法与核武器的价值相比。只是最近一个由恐怖主义者发出的有期限限制并带有机会主义成分的威胁——从德黑兰的使馆中捕获一些美国人已经增值为一种近乎永久的威胁来源。刺杀某个国家元首的行为足以与核威胁和核试验相比，但是刺杀本身并不能适合于在延长的期限中进行强迫的策略。因此，最近几十年中，很少有恐怖主义事件为恐怖主义行为在核武器使用规模的方面提供引人关注的暗示。

与活生生的人质、被占领的建筑、被劫持的船舶或者飞机或者被盗的珍贵物品不同，核武器的特点是，在核威胁的持久

性方面没有一成不变的时间限制，而且核武器在成功地进行磋商后也不是必然地被放弃使用。在古代，大量人质是作为一个部落、一个城镇或者一个国家做出正确行为的保证而被扣留的。而在近代，恐怖主义人质已经成为动态的不固定资产，并且出于对被俘获的人和俘获者安全以及舒适生活的考虑，已经不能再将人质无限期的扣留。俘获者最终是否能够获得人身自由以及安全保证则依赖于他们是否能够从人质那里获得解脱，也就是释放人质。我们不得不回顾一下第二次世界大战期间那些被占领的国家，或者更近的位于东方、遭到军事占领的国家，我们所发现的更多是“稳定的国家”而不是“偶然出现的”人质。

无论是一个小国或是一个组织，还是一些诸如法国、美国、苏联那样的大国，区分他们使用核武器是否带有恐怖主义性质的重要界线就是他们把核武器用于限制还是用于强迫（我很抱歉使用“强迫”这个词，多年以前出于这个目的我使用了它，但不是为了划分界线，所要划分的界线在历史上就已经为人们所理解了）。对于“限制”这个词，我的意思是指诱导一个敌对者或者牺牲者，使之不去做某件事情，或者持续地不做某件事情。我认为它的定义是：通过恐惧、焦虑、怀疑等等因素阻挠（一个人）或者不让他做某件事情。它是一种更加消极的强迫类型。“强迫”这个词，我的意思是指通过恐惧、焦虑怀疑等等因素诱导某人做某件事情。

限制更加简单一些。发出做某件事情的命令需要一个日期或者最后期限；而持续地不让某人做某件事情则是无期限的。对强迫性的威胁进行默许是一种显而易见的响应；而面对限制

性的威胁时顺从地不去做某件事情则不是那么明显。对强迫性的威胁进行默许必须是针对另外一项要求而做出的；而遵守一项限制则需要使某件事情保持原状，而且不会发生任何后果。对于强迫性的威胁，如果它要求“退回去”，则必须表明退回去多远；如果要求“给予帮助”，则必须表明多少帮助及怎样帮助；然而，“不要”的定义通常会和现存词的定义有所区别。如果一个强迫性的威胁需要的是不作为，那么该威胁不会由于任何事件或者动因而开始或者被要求付之行动，然而对于限制性的威胁来说，除非是没有固定要求并且是可以逐渐完成的，否则它可以引发某些行为。在军事事件中，限制性的威胁经常针对同样一些违反规则的行为，而强迫性威胁必须经常找到与希望得到的回应没有丝毫联系的目标，比如，“停止前进否则就要开枪了”就可以构成这种联系，而“给我送钱否则……”则通常不能针对钱而必须发现其他联系。

我认为，与限制相比，带有恐怖主义性质的核威胁具有相对的优势。近年来，更加熟悉的恐怖主义行为具有动态性，并且与强迫毫无联系。制造核威胁的组织，如拥有核武器的国家，存在着是否能够被别人相信的问题；限制性的威胁更加可信一些。限制性威胁的一个最大好处就是不需要讲明。它们是专门针对某些公开的明显行为而发出的。如果一个人接近时你拔出了枪，那么无论你是否告诉他他都会停下来；如果你想让他转过身去，让他从口袋中掏出钥匙然后从肩膀上方扔给你，这时你就必须言明。限制性威胁不仅可以省去交流的环节、使歧义降到最低限度，还可以使某人设立一个威胁而无需做出任何交战的表示，甚至在做出否定表示时不用说明这是一个威胁。

我们很容易列举出一些美国本来可能会做、但是唯恐伤及在德黑兰的人质而没有做的事情。但是，要令人信服地列举出通过人质来强迫美国做出某些行为的事例却并不容易，除非是要求美国人交付赎金。

区分核策略是否带有恐怖主义性质的第二个界限是，其所针对的是军事目标还是民用目标。核威胁，特别是爆炸，无论威胁中的预定目标是什么，也无论遭到炸弹攻击的目标是什么，都将会使人害怕、恐惧并感觉受到了威胁。但是，如果一个没有被正式承认的迷你国家立志要参与国际外交事务并把其目标定位于有权插手国际冲突，特别是军事冲突，它可能会希望通过名义上把针对的对象限制在军事目标范围内而使其对核武器的拥有、进行威胁的活动甚至是对核炸药的使用合法化。它并不想让它支持的一方失信于人。如果这个组织认为，由于已经失去了国土，其所在地点也不为人知，因而报复行为对自己不起作用的话，它可能也不希望自己选定的受益人成为报复的目标。正如在印度和巴基斯坦的冲突、阿根廷和巴西的冲突、以色列和叙利亚的冲突、柬埔寨和越南的冲突或者南非和非洲大陆上其他黑人国家的冲突中所表现的那样，恐怖主义组织并不想表现得不人道从而像一个真正的恐怖主义者一样，它们可以选择军事目标进行攻击或者进行威胁。

同样地，军事行为也可能受到限制。正如除非受到军事侵犯否则美国不会考虑使用核威胁以及所有自己拥有核武器的国家在进行自我防御或者履行保卫盟友的承诺时才会使用核威胁一样，恐怖主义组织可能会接受惯例并将其威胁控制在对军事行为的限制上。

这样做可以使其看起来并不比法国和美国更加让人恐惧。通过躲避针对自己国土上的平民的大规模报复以及避免受到摧毁敌对社会等诸如此类的威胁，它可以使自己的核目标合法化，并且看起来不像更强大的核力量那样缺少人道和具有杀伤力。不管它为这些目标得到了什么，强调这种情况并不会对这些目标的完成产生多大影响。

在对限制的行为和威胁的目标进行选择时，核恐怖主义者可以享有多个牺牲品所带来的好处。当某一项行为被数个可进行限制的行为人的任何一人所妨碍从而不能再由他们进行想要的限制时，他们可以按照近似的原则选择其他牺牲品和目标。我可以用历史上的一个事件为例，这是一个完全没有必要进行杜撰的事件。在 1973 年 10 月战争期间，载有向以色列提供弹药和装备的美国飞机在许多欧洲国家进行燃料补给时都遭到了拒绝，它们认为即便是美国也不能拥有这样的特权。任何核威胁都不再是必需的：数兆吨的能源被扣留而不是把它们交付给美国，这已经限制了与美国之间的合作。但是葡萄牙却认为，20 年以来，那个国家确实对北大西洋公约组织做出了一些贡献，它这么宣称也是有道理的，所以就允许它使用亚述尔群岛上的机场。一个支持阿拉伯国家的恐怖主义组织，要么通过自己的力量，要么借助一个拥有几枚核武器的政府，可能已经宣布，如果以色列军队经过补给之后再次侵略性地卷入军事冲突之中，那么它们将会以其微弱的核力量进行防御。它们可以仅仅威胁在某个基地附近引爆核武器，而在除非空运已经停止的情况下，它是用来给美国飞机进行燃料补给的。假设它们能够证明它们拥有核武器，那么毋庸置疑，它们也会有能力做到它

们威胁所做的事情。这样一来，可能就对美国进行了限制。另外，可能也对葡萄牙政府进行了限制。再者，在受到威胁的地点附近的平民和其他人可能也会有动机去罢工、做出某些妨碍行为或者进行疏散。如果威胁没受到足够的重视并且一枚核武器已经在周边地区爆炸，做出这些恶劣行为的人至少会在对军事行为进行打击过程中造成一些轻微的平民损失。无论这个令人震惊的事件会造成什么样的政治和外交后果，甚至我也不必去进行猜测，对于一个完全赞成叙利亚和埃及之间所形成的共同目标的组织来说，至少这不会像是一个弄巧成拙的威胁，或者是一个弄巧成拙的行为。

请注意，如果我们退回到当时，把该场景回放，假如以色列人发出某个报复性的核威胁并且同样需要对想像的目标进行定位，我们会遇到一个不确定的情况，即使拥有核武器的组织并不是一个被承认的国家，这一事实也并不会使该情况发生多大变化。我已经听到了一些具有可比性的场景，想像一下，一个政府如果拥有了几枚核武器，则它可能通过为其抛头露面的组织做出什么行为，或者可能匿名地发出威胁，甚至可能在不对其扮演的角色进行事先通知的情况下就引爆一枚核武器。我已经听说了一些场景：某个小国的核武器在躲避了国家政府监控的情况下（也有可能是看起来好像或是宣称已经躲避了监控）交给了空军或者海军。在这些传闻中，一个拥有核武器装备的实体，无论其是否是一个国家，都不会有太大的区别。

正如这些场景中的政府一样，一个非政府组织也不一定非要接到该政府的要求，使其看起来好像是在为了该政府的利益而介入此事的情况下才会动用它的核力量。其真正目的甚至可

能不是为了帮助其“受益人”。

与一个独立的或者匿名的组织相比，政府理所当然地会对核报复——或者基本上对除核报复之外的其他任何一种报复——更加容易妥协。如果国家看起来好像要在人口聚集的中心建立地狱般的核设施，或者拒绝停止使用那些从 V－J 日（V－J Day）遗留下来的核武器，那它们就可以被禁止出口，也可以被封锁，在外交上受到排斥，甚至受到非核武器的攻击。相比之下，一个组织只需要一条小船能在大都市港口的船坞中停泊，在船上携带核武器并且可以在某地安装双波段无线电就足够了。它也很难通过对大豆、军事备用配件的禁运或者封锁空中交通来迫使其改变想法。很明显，它也不能被入侵或者被捕获，或许我们也不会首先遇到这个问题。

这些区别无疑是很重要的，但却不是决定性的。直到实际引爆核武器这一时点之前，一个政府不会比一个非政府组织在遭受外交或者军事敌对行为方面面临更大的危险。甚至一个对敌方部队或者敌方国家的平民实际使用了核武器的国家不一定会遭受核报复。特别是使用其他方式进行报复或者进行使之丧失反击能力的攻击时，恐惧的扩大、对针对平民进行攻击的憎恨以及提高而不是放弃核限制方面的利益能够抑制某些潜在的使用核武器进行报复的人。如果某个非政府组织利用自己拥有核武器的地位在军事上支持某个特定的国家，则受到此帮助的国家可能遭受各种各样的谴责。所以，该区别尽管重要，却不是决定性的。

保卫不属于国家的核武器

最后，我们可能需要一种策略来应付这些越来越少的、要么来自政府要么来自非政府组织的核威胁。这种策略可能与从过去 30 年苏联与美国的对立或者北大西洋公约组织与华沙条约组织的对立中发展而来的原则和观念不同，但至少是和它们一样复杂。当我们一直在谈论的拥有核武器的对手或者客户之间存在的均衡性完全丧失时，这种策略将变得格外复杂。我在这里不会着手列举任何这样的策略。

但是，在阻止由某些非国家的实体获得核能力的过程中，至少有一项原则我认为是确定无疑的：为了使核武器以及用于制造核武器的物质免于落入非政府实体的手中，最好的办法就是使它们不要落入政府的手中。这样说并不会使我们离题太远，但是它确实在提醒我们这才真正（或者在很大程度上）是我们一直担心的问题所在。国际战争，也就是互相敌对的国家之间进行的战争，恰恰是惟一一种将会因为是否拥有核武器而发生可怕变化的情况。

世界范围内的军事力量所进行的主要军事行为包括推翻它们自己的政府、在同一个国家的不同军事力量之间进行的交战，如空军同海军之间、军官与士兵之间、东巴基斯坦与西巴基斯坦之间、穆斯林教徒与基督教徒之间、保皇派与非保皇派之间进行的交战。核武器或者装配核武器所需要的物质将实际上扮演一个敌对的角色，这一风险发生的可能性看起来被提高了，因为世界各地发生的军事行动都是以国内动荡、国家已经失去

了对军事力量的控制为主要特征的。只有一个机会，或者仅仅是一种祈祷，那就是某些政府或者政府首脑可能会愿意承担由于获得拥有核武器的能力而对他们自己的国家或者他们自己所产生的危险。除了由于一些已经宣布拥有核武器的国家的参与而使之成为运用核武器进行敲诈或者攻击的目标之外，某些政府可能会认识到，一个弱小的核力量多么轻易地就可以被瓦解。

一个明智的政府首脑在面对立即交给它几枚核武器的要求时会做出什么样的回应呢？我认为应该是：先不要交给我，让我考虑一下把它们放在哪里。当一辆卡车突然到来、在众目睽睽之下交出一些在博彩中不经意获得的价值连城的物品时，一个谨慎的市民一定会感到很害怕，唯恐在保卫措施建立之前受到抢劫并且他的生活可能会比这些物品到来之前更加糟糕。

拥有核武器对一个国家的首脑提出了一些棘手的问题。他能对他的高级军官赋予足够的信任而把核武器交到军方手上吗？他敢于刻意避免让军方掌握核武器而使自己对军方的不信任暴露无遗吗？他必须把核武器交给互相竞争的军种或者他会提高某一军种的地位而使之成为掌握核武器的惟一力量吗？他能够做到国务聊迈克纳马拉（McNamara）在20世纪60年代早期没有做到的事情（即获得军方的积极默许，给核武器安装电子保卫装置使其控制在总统的手中）吗？他能够在未来发生的某一战争中（这虽然只是一个必须考虑的可能发生的意外情况，不然的话，为什么要考虑核武器的问题呢）在一支军队被包围不能行进甚至被俘获的情况下，正如十月战争最后阶段所发生的那样，也不会授权使用这些本应令人感到恐惧的武器吗？此外他将会怎样使用核武器呢？如果他撤销了对核武器的使用，他

不会对其拥有核武器却没有使用而感到遗憾吗?

美国在这方面不会有太多的遗憾，因为所有人都相信它会使用核武器来提高戒备，任何不拥有核武器但预期即将拥有核武器的政府首脑都可以感受到这一点。很明显，我们拥有自己的利益。此外，使总统、国防部长、主管核电力的部长、军事力量领导一起坐在圆桌周围，让他们承认不久就会支持政变或者内战中的反政府一方，此外还要让他们承认，他们很明智，不会由于核武器弹药库这个很有竞争力的奖品而变得束手束脚，很明显，要做到这一点的确是格外困难的。

我希望能够找到一些政府首脑和我有同样忧虑的证据。我从未听说巴基斯坦、伊拉克或者阿根廷的代表解释说它们从来也不会享受到拥有核武器而产生的积极利益，因为与核武器的危险性相比，它们的价值简直微不足道。即使我们听到他们这样说也不会相信他们真是这样想的，但是我们知道了他们曾经考虑过这个问题，这也是一件令人欣慰的事情。

第 15 章

作为消费器官的大脑

在一个夜晚，莱西死了。成千上万的观众为之悲痛，至少他们为莱西的死流下了眼泪。在他们当中不仅仅都是孩子，还包括成年人。除了那些幼小的孩子之外，这些悲痛的观众其实知道莱西并不真的存在。这又意味着什么呢？也许，从他们的左脑来思考，他们知道他们看到的是一只训练有素的狗的表演，并且它还活着，健康且富有；同时在他们的右脑里，或者其他地方（如果这种现象存在一个位置的话），这时的莱西已经死了。

观众们喜欢这样的情节么？

我知道，人们肯定不喜欢饰演莱西的那只狗死亡。那么，成年观众和那些稍大些的孩子希望莱西没有死么？那些情绪平

静的父母宁愿他们泪眼汪汪的孩子没有看到这一幕么？要是我们的小观众没有看到这一幕，而是第二天早餐时在报纸上看到了这则新闻，他还会不会悲痛呢？他是否会因为错过了这最后的一幕而后悔不迭呢？

要是重新宣布莱西没有死，还有另外一个结局，那会怎么样呢？比如说：在莱西的死被播映后，一个结局说莱西仅仅是虚构的，因为影片的编剧看到大家这么悲痛（有好多观众想送花可以证明），觉得最好重新改写一下这个故事。我想这不一定会有什么效果。但如果说，影片原来的编剧因为生病住院，一个替代的编剧把影片的结局改成了莱西死亡，这部影片原来的编剧身体康复，跳出来发誓说莱西本来不会死，这个结局是被人冒牌捏造的，那么这个后来替代的编剧很可能会受到指责。

但是，有些法则我们没有办法改变。其中重要的一条是：没有来自观众的反馈。你不能给观众两个结局让他们自选一个，也不能让观众投票决定莱西的死活。观众也不可能给自己一个想像的结局，使莱西免遭死亡。问题不是观众缺乏想像力，而是约束性和真实性。幻想容易天马行空，白日梦接踵而来。在我能支付10 000美元之前，扑克游戏中的对手下了赌注，因为他认为我在使诈，结果我把这个数字变成了100 000美元；然后我按照每40美元兑1盎司的比例把它换成了黄金，用几年的时间从加拿大北部的一次空难中逃生徒步回到我的家乡，打电话给我的经纪人，让他在“800美元市场”* 卖出，并且计划着把我的200万投资到某些同样好的东西上。但是这时我意识到，

---

* 这里指1盎司黄金兑800美元。

如果我可以如此轻松地杜撰这个故事，那它就太虚假了。

在这里，没有悬念，没有意外，没有危险。就像只要我知道我是在写这个电影的结尾，在任何莱西有生命危险的危机时刻，我都不会因为紧张而心跳加快。

一部引人入胜的小说，无论怎样，都是些受到约束的幻想。就像人们可以选择象棋的计算机对手的难度一样，一旦我们了解了我们的剧作家，我门就可以选择这场悲剧发生的危险性。让一个观众已经投入了感情的角色死掉会使仍然活着的角色的生活处于信任危机之中，而有些作者就以擅长描写心酸的结尾而著名。

有些情况和自我欺骗比较类似。乔恩·埃尔斯特在自我欺骗方面做的研究就很有说服力，他的兴趣是理性认知下的自我欺骗。这种行为劝导自己接受一种明知虚假的信念，通过实践或者永久地忘记记忆中的某些东西来得出这种信念。另外，有些自我欺骗相对没有那么强的永久性和意识性。乘坐安全的过山车，作为一场危险之旅，同样给了某些人兴奋的刺激。他们的眼睛和耳朵的半规管的注意力全部集中在过山车的滑槽上。在电影《惊魂记》（《*Psycho*》）中，我不知道到底是谁在洗澡间被刺死了。看完电影，我和我妻子选择了留下一辆车，同开另一辆车回家，虽然我们是一前一后开两辆车来的。我无法确定是因为在电影中看到的恐怖情节，还是因为随后而来的某些安慰让我做出这个决定的。所罗门（Solomon）和考比特（Corbit）讨论了“对抗过程”，这种过程从痛苦和恐惧中产生某些效用。一名跳伞者在跳伞之后的 24 小时之内都保持持续的兴奋状态。[1]
我一直想知道的是，如果某人从飞机里被扔出来的那一刻不知

道自己身上有降落伞，他还会不会从这种经历中得到刺激的快感。在做空中滑翔运动和看恐怖电影时，恐怖的感觉是受到约束的，自我欺骗只是部分而已，因为被鼓励自我欺骗的是分泌激素物质的腺体，而不是使我们感到难受的控制中枢。

我有一个疑惑。没有人告诉我怎么能做一个好的白日梦。可能是因为我缺乏给自己或别人编故事的天分，只能靠那些精心编写结构严密的故事的小说家们，我才能进入到这样的虚构情节之中。或许是因为我不太了解建构的规则吧。就像一个雕刻家在一块石头上找到了挑战一样，一个好的幻想也需要自我施加某些限制。或许我应该学习一种自我控制的策略来让我的白日梦不那么容易受到失控的通货膨胀的影响。或许从我脑海里随意的撷取就是一些真正的惊喜。埃尔斯特关于自我诱导性欺骗和不自觉性失眠的观点体现了一个问题，就是在控制自己的白日梦从而产生更大真实性感觉的过程中，一个人不可能控制自己的感情，并且忘掉自己在控制它们。

一般我会选择一本我对它或它的作者有所了解的书，至于小说里面虚构的悬念和可信性不怎么会影响我的选择，在《哥德尔、艾舍尔、巴赫》（*Gödel*，*Escher*，*Bach*）一文中，[2] 道格拉斯·霍夫施塔特（Douglas Hofstadter）指出，由于我们经常无意识地估计手中小说的页码，所以降低了小说结尾的出人意料性；就像在看一场惊险电影时，我们可以看一下手表，通过估计剩下的时间来推测电影是已经达到了最高潮还是仅仅是一个伏笔。

我怀疑仅仅通过冥思能不能解决这些问题。某些哲学方面问题的论证原则要求我们把一个人假设成一个理性的机器，它不仅仅会符合逻辑地思考，而且它的每个思考必须都是符合逻

辑的，没有错觉，没有化学或电流的方式读存记忆。这样的“人”怎么可能做出“愚弄自己”的事情，而且它愚弄自己程度的限制范围也是一个有趣的问题。但这并不是惟一的问题，因为这种人并不是惟一值得研究的一类人。是什么因素让梦、白日梦、书和电影有那么大的吸引力、可信并且难以拒绝——无论有没有音乐或其他刺激物对氛围的渲染。解决这样的问题仅仅靠沉思是不够的，我们需要做得更多一些。虽然我们可以通过推理的方式来模拟理性可以做什么，但是类似入迷这种现象可能需要其他研究方式。

可能真正的梦更有研究前景一些，科尔顿·斯图尔特（Kilton Stewart）的一些工作表明，马来半岛的人们发明了一种方法，可以在做梦的过程中控制他们的梦，改变他们的梦。[3] 很明显，他们并不是提前把他们的梦编造好，而是对他们的梦有足够的控制力，而使梦的发展不至于失去控制。我不知道这意味着什么。当看到那个美丽的女孩在洗澡间被刺死时，我也不能理解我心里面的那种抑制。

莱西代表的仅仅是我们作为消费者存在大脑之中的众多方式之一。莱西是虚构的，它的媒介是电视；明星狗铃叮叮（Rin Tin Tin）的媒体是电影和广播。像小说、戏剧、木偶戏、故事等，无论是即兴的还是事先安排好的，无论是陌生的还是熟悉的，都是这一类型，虽然它们最基本的目的是娱乐，但是总能经常占据人们的心灵，即便不总是。

我所说的占据是指全身心的投入，为之入迷，以至于你所有的注意力都在它上面。观众为剧情发展的结果而忐忑不安；

即便观众仅仅是关注发生了什么，他们也会把自己在某方面同故事里面的人物等同起来。这种全身心的投入是动态的，它会向前发展。如果这种投入突然被中断，将会带来很大的不愉快感，尽管在放映室里看电影时中间会有换片的中断时间，那也不能打断那种投入的感觉。

让我感兴趣的是“关注”，不仅仅是注意力的被占据，还包括参与——那种自己也是剧中人的感觉，那种想知道后事如何的感觉。有些小说就缺乏这种性质。讽刺和幽默的文章需要一种有意识的关注，设计一些情节目的是让你钦佩它的巧妙性，而不是让你吸引到情节中去。一些情节的突然转化，其目的是把读者从故事中拉出来，和作者本人联系起来。至于看某些科幻小说，更像是翻阅邮购杂志的目录，而不是参与到整个故事中去。

也有一些真实的文学作品有着虚构作品的效果。对于我们大部分人而言，我们看体育比赛绝不会是仅仅欣赏他们的表演，也不仅是关注比赛的最终结果。我们常常不能心平气和地观看比赛，让自己参与进去更有意思。这样一来，“莱西现象”就发生了：我不能改变我的立场，特别是不能把自己的立场从失败的一方换到胜利的一方，因为改变立场就好像我没有立场一样，这样会降低自己的信誉，就像我不能在主观上让莱西活过来，同时又不否认莱西注定要死亡以及我对莱西的关注。

正是这种悬念和关注使得现场事件很像一部即兴的虚构故事。一个距球门八十码的凌空抽射的片断能让人津津乐道好几分钟，但我不知道哪个电视频道会一直重复播放以前的比赛。当人们要看一场延时转播的节目时，会尽量避免听到比赛的结果。

现在，让我迷惑的是怎么能将这些观察和人的某些行为理

论联系起来，将理性消费者加入到消费对象的经济学理论中。

当我购买《绿野仙踪》（*The Wizard of Oz*）这本书时我消费了什么？从物质上来讲，我买的是一本书或者一卷录像带，但那仅仅是一些原材料，我“消费”的是两个小时的娱乐。但是我能说就像里面的桃乐丝一样，我消费的是到 OZ 国的一场旅行么？或者更不恰当地说，我获得了桃乐丝去 OZ 国的历险经历？这里我并不是说观光旅游（电视机总能让我“体验”一下我支付不起的观光旅游），而是一次充满着危险、辛酸、兴奋和意外的历险。

这个问题的一个解决方法是找到一个合适的替代品。如果你降低了空中旅行的花费，我可能更少坐公共汽车旅行。但是，要是我看了《环游世界八十天》（*Around the World in Eighty Days*），是因为我不大可能真的去旅行么？要是有了莱西，一旦失去它我就过不下去了么？如果我每天晚上 9:00 ~ 12:00 坐在电视机前欣赏大量的浪漫故事、巧妙的对白、新鲜的空气和灿烂的阳光，这能说明我在现实中也是需要这么多吗？我不知道当我看完了《惊魂记》中的两起谋杀之后应该更少消费什么。确实，有些商品让人胃口大开，所以替代物这种说法也未必正确。

毫无疑问，在我看两个小时书或电影所得到的东西中，有一部分是某种“两个小时的价值”，除此之外应该都是容易理解的。我得到了两个小时的逃避，或者两个小时的“出神”。逃避什么呢？当然是逃避无聊。逃避无聊是逃避自我意识的乏味、自我陪伴的孤独，逃避空间和人物缺乏的无趣。

意识到自己在逃避某些东西常常给一个人带来不愉快的感觉。如果真相是我们知道的和意识到的，那么在大部分引人入

胜的小说里，我们在逃避真相。无论怎样，戏剧总是让人充实的。我们可以遗忘并且忘记我们正在遗忘。这是暂时的意识被控制，如果记忆是痛苦的，那么虚构就是麻醉剂。

但是是不是还有更多东西在里面呢？是不是还有除了意识暂停之外的东西呢？我们是在消费故事的内容还是消费时间本身呢？比较我们在其他时间的自我意识下的活动，我们的这种消费又有什么特殊的含义呢？

在大脑和家庭计算机之间有一个有趣的联系。很多年来，大脑被比做一个计算机，并且很多人工智能成了一种研究人类大脑的间接方式。认知科学的教科书把研究感知、回忆、识别和推理所用到的图表与分析电子计算机和软件方面所用到的图表和术语等同起来的。但是，我心里挂念的只是去年圣诞节居民都买了什么。

那种帮你计算一个新取暖炉的偿还期或者给出孩子们几何问题答案的机器，在必要的时候，还可以用它来打掉敌人的导弹，或者到一个充满爬行动物的洞穴里探险。计算机是一种工具和玩具，这正是它看起来和大脑相像的原因。

重要的一点是，如果你想让计算机的功能在工具和娱乐玩具之间转化，你只需换一些光碟和插头，而大脑在工作模式和幻想之间的转换则更像计算机从计算个人所得税程序上转换到寻找你家院子下面是否有石油一样。

但是，幻想和虚构并不是大脑的全部。除了这两种关联的信假为真的形式之外，还有很多大脑里面的东西影响我的福利。我觉得这样说是没有问题的。作为在大部分时间都比较愉快的

少数人中的一员，从小我就被训练为勤于思考和社会敏感性，并且我的大部时间不要求忙碌地投入到那些注意力高度集中的工作上面。那些让我高兴或悲伤的事情，无论在我能感触到的哪个意识层面上，都是我相信并且能意识到的。

我喜欢被人喜欢，喜欢被人尊敬。我不喜欢那种怯懦的感觉。我乐意相信我能健康长寿，我的孩子也能健康长寿；相信我为自己的工作而骄傲，我的工作能得到别人的认可；相信我的生活会富裕并且充满挑战，我能迎接挑战，并且取得很多成绩；相信我昨天的演讲很不错，今天写的文章会发表并被人欣赏，等等。

要是我饥饿、寒冷、全身骚痒或是必须工作到精疲力尽的话，这些因素将会成为决定我福利的条件。但是我认为，我所描述的环境对我是合适的，并且对我所认识的大部分人来说也是恰当的。

一个不可避免的问题是，如果我能使自己相信事情比我认为事实上应该的那样更有利、更好、更符合我的期望和心愿，我会更快乐一些么？这可以通过让自己相信实际上同我们所了解的恰好相反的事情来实现，比如说我的声誉或健康或我孩子的健康比实际要好，我的财务状况或孩子比现在的状态要好，或者我在那些可能表现不好的场合表现很能干很勇敢。或者，我可以通过忘记那些令我感到羞愧、自责和焦虑不安的事情来实现。

有了这些改进了的观念，我能否更快乐一些，福利是否会被放大，这是要考虑的问题之一。另一个问题是，如果给了我选择的机会，我会不会选择另一个信念。先抛开我有没有选择

的机会不谈，要是我能随意改变我精神世界的内容，我认为，我会有更积极的精神世界。我认为，在条件允许的情况下你会不会有新的选择与这种条件能不能实现是两码事。我承认，我最终能不能选择肯定要依赖技术。认知精神疗法常常通过校正患者错误的消极信念来提高其信念的质量。但是，要用一个错误却有力的信念来替代它可能需要通过其他途径才能做到。[4]

第三个问题是，你是否会支持或者允许我出于自身的幸福而改变我的信念——如果你和这件事利益相关的话。对于这个问题，我们必须先好好讨论一下技术。据报道说，有些动物会不停地进食，通过刺激大脑里面的电极体来获得纯粹的快感，即便使自己濒临死亡也在所不惜。在我们人类没有亲身做这种尝试之前，我们没办法理解这种欣快症的本质。我们无从知晓这种快感的具体感受是像听一段音乐，像坐在一个摇椅上，还是像吃一块巧克力，或者像读一本小说，我们也不知道决定我们那种态度的是否仅仅是自我意识惬意的暂时消失。当然，目前一般都用立体声耳机来替代电极，这样更合理一些。

当然，要是我们能像点菜一样随意选择一种自己偏爱的信念的话，我们应该务实一些。我可能想忘掉我患有癌症，但是我不能忘记要去医院接受治疗。我必须避免那些互相冲突的或者与现实冲突的信念，否则我自己就会糊涂，会认为自己的信念不可靠，以至于怀疑自己所选择的那个信念。就像律师经常建议我们遵循事实，因为事实是不变的，并且容易记忆，那些自欺欺人者必须非常有判断力才能从备选单中选择到那些少量的适合自己的信念。

一会我将请你思考一下那个关于信念备选单的问题：如果

一个备选单上写满了信念和怀疑的选项、增加和去除你记忆的各种方式、操控你的大脑和回忆往事的难易程度的方式或其他改变你脑海中内容的方式，你在这个菜单上希望找到什么呢？但是现在最好首先让我们先考虑一下可用的方法，这些方法根据使用对象和使用目的不同，效果也有好有坏。对于这些方法，虽然有些符合我们的描述，但其中的大部分我们不认为是“精神控制”。它们不应该被描述为“精神控制”，但是这可能仅仅是因为我们常常把信念当做大脑中一个客观存在的实体一样来谈论。这种说法不太合适。我们经常会忘记某些事情，这里的忘记是指那些事情不在我们的大脑之中，我们对这些事情无所察觉。使用那些不在我们大脑之中的知识，我们能从那些我们暂时不知晓的事情中推导出某些结论。我们通常不称它为“忘记”。但是，当去除我们大脑中的某些东西很重要时，我们会努力忘记，做一些或想一些与我们想要忘记和我们正在做的那种事情不符的行为，这种行为才能被称之为“忘记”，虽然这种行为只是暂时的。人们就经常说，为了忘记明天有考试，他们今天要去看电影。

“信念”这种措辞在这里的意义有些含糊。我常常观察到自己的如下现象（因为很经常，所以现在自己一点也不吃惊）：要是我在观众面前做了表演，并且我对自己的表现很满意，那么我在晚餐时就会活跃一些，并且吃得多一些；不尽如人意的表现会使我郁闷一晚上，在我这个年龄，统计数字包括了我大量的表现记录，它们或好或坏或一般，如果还有一个新的记录，随便它处于我表现概率分布的哪个尾端，都很难对我理性的判断产生影响。在我遇到使我沮丧的反馈时，我常常试图用这种

方式来提醒我自己，但是我的福利函数好像根本不是这样构造的。对我而言，我好像把观众的反馈当做一种迹象，并且影响我主观感受的是我对自己平均表现好坏的判断并且以后会保持同样表现的信念。我想这明显是一个差劲的推理。我在犯低级的统计错误，“忘记”了我的整体表现，而是根据时间的远近和感觉的强弱施加了过多的权重。我提到这件事情是想说明，即便我们都懂得这个道理，但是还是会有各种程度的遗忘。

在开始安排我们可以从中选择关于精神自我控制和自我刺激的菜单时，先讨论现存的各种技术应该是比较有意义的。我这里有一个参考清单。在这个清单中，我排除了那些需要花费大量时间、精力或者治疗护理的方法，如教育、精神分析、隐居等；还有那些接受不可撤销的手术的方法，如阉割、前脑叶白质切除术；还有那些和诊断病理学相关、基于处方药和饮食补充疗法等需要一名专门的内科医师的方法等等，我都排除了。我宁愿选择镇定剂、咖啡因和安眠片。

首先是睡眠本身。睡眠会让人有些上瘾：早上起床对于好多人来说是他们要做的最困难的事情。睡眠可以避免害怕和恐惧的感觉。睡觉做梦会很有趣，但并不是真实可信的。冥思和一些其他放松的方式明显能使一些人摆脱焦虑和精神痛苦。或许“无意识”这个更专业一些的术语可以概括这种伴随酒精或其他麻醉剂的表层睡眠状态。

与睡眠不同的是那些促使你睡眠的东西，无论是安眠药、白噪音、摇摆、酒精还是呼吸练习。在我们入睡以后，睡眠是一种均衡的状态。要达到均衡就需要控制刺激。睡眠作为一种

状态和它作为向熟睡的中间转换过程有天壤之别，虽然像放松这种进入睡眠的技巧也可以当做睡眠的替代，另外还有些东西，如酒精，不仅能诱使你进入睡眠，还能帮助你保持睡眠。

因此，我们有了安定剂，如安眠药或是酒精，它们不仅可以用来减轻忧虑，还可以用来去除压抑、害羞、焦虑、各种特定的恐惧症或者一般的恐惧胆小，所以，即便面临那些可能使我们丧失行动能力的刺激时，我们照样能表现自如、保持镇静。

我们还有使我们保持警觉性的东西。咖啡和药里面的咖啡因可以阻止我们打瞌睡，就像某些处方药一样。不期望的刺激，包括噪音、微微的疼痛甚至是有氧操，都能对此有帮助作用。在保持清醒和加强警醒之间做区分是很有意义的。

有很多技巧可以加强你的精神注意力，比如采取抑制刺激和侵扰性信号的方式。使自己和噪音隔离就是一个很好的例子。有的时候，甚至疲劳都能使我们集中注意力。

感觉剥夺是一种技巧，关于其目的和结果，我并不是很确定。一般它包括耳塞、眼罩、避免触觉或避免皮肤刺激，有预备的放松（像一澡塘的温水）等。先天和后天的条件刺激可以影响一个人的喜恶，影响他的恐惧和偏爱，影响他对往事的记忆或遗忘。

感觉加强也是可能的，大麻有时被报告称能使颜色更鲜艳，使音乐更动听，使舞蹈更优美。

各种驱动力的加强也明显地可用于食欲和性欲的增加。撇开故意的饿肚子之外，视觉和味觉刺激、环境、想像的自我激励还有无处不在的酒精都有这种促进作用。

催眠在很多方面有永久性的影响，比如，在个人欲望方面、

对刺激的敏感性上、对上瘾和恐惧症的治疗上以及对事物的记忆和遗忘上等等。

潜意识的暗示也有一些很明显的效果，无论是通过刺激、唤醒或是提供讯息。电视机里潜意识的视觉刺激还从来没有成为谁恐惧的对象，但是不能说不存在这样的可能性。例如，就有广告说某些磁带可以提供潜意识的帮助。

最后，我想提一下记忆的电流或化学支配和其他意识过程。我们先考虑一下这种可能性：我们可以通过电击或者手术永久地去除一个人的记忆。虽然这种理论还没有在大脑信息存储理论方面占绝对的统治地位。在科幻小说里面，一般都是通过病人回忆所要消除的记忆来做到的。在回忆的过程中，正在活动的记忆就会暴露出它在大脑中的位置，由此来定位记忆被存储的位置。如果回忆的对象仅仅是原始记忆的一个影像，而非原始的记忆，那么我们就会无果而终。但是在某些较好的计算机里，我们有很多方式可以擦除其内存中的错误信息。这就表明，对人来实施这种操作并不是绝对没有希望的。

关于用来区别一个理性的大脑和一个反应过激的大脑的偏激疗法，我有一个例子。我爱上了一个在事故中被毁容的人。我知道，要是我继续看到她被毁容的可怕样子，我会很难再爱她。同时呢，我也在这场事故中，也在这个医院，并且我还没见到她被毁容的样子，我只是听说而已。我的医生过来问我有没有什么想做的。

我跟大夫说我要求变成盲人。

这里并没有埃尔斯特意义上的自我欺骗。我不仅知道她很丑陋，而且我自愿致盲的双眼每天都在提醒我，她非常丑陋，

要是我看了的话，肯定无法爱她。尽管如此，我可以避免对视觉刺激做出反应而习以为常了。

这里还有关于对面具的反应问题，或许医生建议，虽然没有整形手术可以修复我所爱之人的面容，但是她可以戴一副面具。这是不是和化妆品有些类似，要是我知道有些人化了妆看起来比她素面朝天更漂亮的话，并且我喜欢她化妆，那么是化妆品使我认为她更漂亮么？我对于化妆和没有化妆的两个面孔的反映是一样的么？也许可以把“自我幻想”一词用于这个过程，而把“自我欺骗”留给更纯粹的智力过程。

现在我们讨论一下关于信任、遗忘、警醒、回想和其他一些精神控制的菜单。要是在一个较小成本下可以没有副作用地可靠使用的话，我们很有可能会尝试自己使用。首先我们要设定一下我们期望的界限。要是我们能改变一下我们的口味偏好，让我们就像喜欢熏牡蛎一样喜欢萝卜，那岂不是一件很可喜的事情么？你只需考虑这样我们能节省多少钱，并且再也不用提卡路里和胆固醇的问题了。思维敏捷、记忆高效率、勇敢、镇静、乐观、不受让人讨厌的噪音的干扰，这个丰盛的礼包就像圣诞节的袜子一样。这样的话，我们所喜欢的范围的扩大、爱情、工作、同事、街坊邻居、配偶将会使乐观的情绪不再珍贵。在考虑自我保护性质的自我欺骗时，如果这种方法确实可用的话我们会对此很感兴趣，要是我们让愿望也像白日梦那样天马行空，我们将会一事无成，或者很快就无限偏离目标。

一个比较合适的出发点是恐惧症。对此我们只有两种状态，有恐惧症或者没有。恐惧症的一般定义是一种长期的、不合逻

辑的、没有处于任何理性目的的极度不舒服或行动能力的丧失。有些相对有名的恐惧症都有希腊名字。有很多人对狭小的空间、空地、啮齿类动物、爬行动物、昆虫、动物内脏、血迹、观众、悬崖、针形物、黑暗等有着强烈的厌恶感。当他们不得不接触这些东西时，他们将遭受感观上的痛楚，当可以避免这种接触时，一般都要花费一些成本。恐惧症一般基于记忆中或者想像中的画面和事件，或者和它们相关。像条件反射、催眠、放松和刺激控制等疗法都可以减轻或消除恐惧症。当然也有相对应的加重恐惧症的方法。我不确定是否存在着某些东西，一旦被遗忘之后，某些或者大部分恐惧症患者的症状就会消失。但是至少有一些恐惧症本身就有助于忘记恐惧症。例如，闭上眼睛可以消除外部刺激产生的眩晕感，可以消除对血迹和黑暗的反应等。忘记恐惧症可以减轻对恐惧对象的警觉性。有许多人，当猛然意识到自己处于恐惧症恐惧的环境中时（如封闭的空间、高处），恐惧就会突然袭来。因此，通过有选择的遗忘，我们最有可能达到的最小成果是恐惧症的偶然弱化（忘记自己有失眠症并不能有助于睡眠）。

获得一种恐惧症也是很有用的。有些提供给吸烟者的疗法试图让他们把香烟和肮脏的肺和嘴唇以及口臭联系起来。如果这些联系是现实的话，吸烟者应该会思考自己的行为并把烟戒掉，这种厌恶也没必要称之为恐惧症了。

但是如果病人缺乏自制力，或者心不在焉，不能理性对待危险，我们可以提高危险等级，使其听起来达到难以置信的程度，以此来达到目的。这种技巧可能对消除某人饮食习惯中的某种特定食物有效。但是就像厌食症的极端例子所表现的那样，

对于普遍性的饮食过度，针对食物的恐惧症一般没什么作用。相对而言，吸烟就没有最少必须吸多少的要求，对香烟的恐惧症是绝对的。

这种故意养成潜在厌恶感的想法展现了它的一个优势，有些我们需要忘记和坚信的信念会直接影响到我们内在的福利，比如我们处在希望、愉快、悔恨、焦虑、内疚、害怕、激情或骄傲的状态等等。要是我决定继续吸烟，相信吸烟不会危害健康的想法肯定会提高我的福利。吸烟是危险的这种看法，只有在我决定对吸烟采取行动、准备戒掉这种使我忧虑的习惯的时候，我才会接纳这种看法。

但是这种工具性的信念和“消费型”的信念并不是总能区分开的。有证据表明，如果人们相信他们处于极度危险的境地——如对于那些刚刚经历了心脏病的人来说，被医生坦率告知吸烟会导致他们死亡的时候——他们不仅比那些仅仅被建议戒烟的人有着更高的成功率，而且在戒烟过程中也产生较少的痛苦（我想这中间就是一个人认为自己已经戒烟了和尝试戒烟这两种精神活动的区别。对于后者，它包括了很大犹豫不决的成分和经常在被人邀请吸烟的时候反复做出决定)。

那么，我们给出的清单对于白日梦有什么帮助呢？其中一个可能是它提供了一种机制以防止我的思想开小差。经常是，我本来注意听别人的演讲，可是一些声音就把我的注意力给吸引走了。奇怪的是，我受到的听觉刺激越多，我错过的也就越多，因为有如此多的机会让我的自由意念去追寻其中的某个想法，但是这样经常使我错过了下一个。

当我进行思考的时候，同样的事情发生了。我本来要思考

解决一个问题，然而却猛然发现，不知过了多长时间，我只是在神游四海，而不是在工作。

走神不是信念，而是一种精神活动。但是，同样也有信假为真。孩子们似乎比成年人更容易做到这一点，因为他们可以集体一起做。我曾经花了一段时间做“纯粹幻想”（关于这个词的定义是梦似的幻想，特别是幻想一些令人愉快的事），我幻想自己是某本小说中的主角，但我一般不愿承认这一点，也羞于向别人诉说，并且从童年之后也不再这样幻想了。在某种程度上，这种假想自己在小说的某个情节中的感觉在逐步变弱。我可以生动地想像自己用魔法控制了一名拜访者，但是那种身临其境的感觉却淡化了很多。那些在外面一起玩信假为真游戏的孩子们表现出了极大的参与性。可能部分地是由于他们不会为此害羞。还有更多的关于如何使白日梦更为真实的内容，我不是说使情节更现实一些，而是说使这种想像中的体验更像真实的体验。

我可以举出两种不同的白日梦，这种加强手段可以发挥作用。一种是纯粹娱乐，和当事人当时所处的环境和正在做的事无关。我在乘飞机和公交车时经常这样做。另一种是需要对信假为真行为进行投资或付出的白日梦，我对自己这种说法并不是很确定。那些跑步锻炼身体的人经常假想他们是在进行一场比赛，或者是肩负重任什么的。因为跑步的时候，没有其他事情可做，所以做精神消遣的机会成本很小，自我陶醉一下也是不错的。要是你会“信假为真”地欺骗一下自己，那么任何辛苦的事情做起来都会轻松一些。要是市场上有这种让人信假为真的药剂出售的话，我会不会来一包呢？我不想对这一问题做

出回答。但是，要是它们以简单包装的形式出现的话，我肯定会毫不犹豫地买一些。试图提高自己白日梦的质量听起来有点孩子气般的可笑。幸运的是，只有我们自己才会了解我们平时的白日梦中所包含的孩子气。

现在我们谈一下在我们菜单上的最后一项——抑制白日梦。如果白日梦只是孩子气般的浪费时间，我们希望改掉这种习惯么？白日梦仅仅是低级娱乐，就像每天无意识地浑浑噩噩地看那无休止的电视节目一样么？要是我们不能提高白日梦的质量，我们会干脆把白日梦结束掉么？我们是否喜欢它可能取决于它替代了我们要做的事情。如果我们之所以做白日梦是因为我们想逃避我们本来应该思考的，那么停止做白日梦只会让我们去找新的逃避方法。即便找到新的逃避方法，我不知道我会不会照样坚持做白日梦。要是它意味着我可以更有效率地完成工作，我会欢迎它的。如果我要开始一次长途公共汽车旅行，取代白日梦的将是研究前面座位的装饰，或者是看窗外广告牌上的字母，我认为提高一下白日梦的质量还是比减少其数量更好一些。

人类的大脑在一定程度上受到某些约束的阻碍，特别是在经济学、决定理论和其他理性消费者模型比较有影响力的领域中。理性消费者被描述为可以存储加工信息，可以计算，或者至少可以有序地两两比较；可以想像和替别人想像，可预见、感受、品尝，并且可以为了比较和选择而模拟感受。我们经常要做出一些决定和选择，例如是否要冒可能会碰上恶劣天气的危险而选择在淡季爬山？是直接面对尴尬的场面还是为了名声

迅速逃离？是否再要一个孩子？是否要换一个清闲但薪水低些的工作？是否要节省买酒的钱来购置一套立体声音响系统或者叫外卖？面对这些问题时，我们的大脑必须在以往的记忆和描述以及创造性推断的基础上具备对愉悦和不适、高兴或厌恶等感受做一些取样的能力。

仅仅是决定一个人要来一条烤鲈鱼或者一只烤鸭并不是决定理论所要关注的，除非他的决定方式在某些方面违背了理性选择模型。对于我来说——作为一个消费者，而不是经济学家——有时候我点菜的方式就像我从“即将到来的诱惑中”选择电影一样：我先假想自己尝了一小口烤鲈鱼，给其味道打个级别，然后擦除这种味道，再对烤鸭这样做一遍，然后将这两种感觉输入到一台模拟计算机中，显示出我应该选哪个。当我看到计算机的显示，并且知道计算机显示的可能就是未来要发生的时，我不确定未来真的是否同我所观察的结果那样。

要是我们厌烦了这种思考，那换种思维，我们可能会认为，我要的烤鸭最终是被我的大脑而不是被精神享受了。可以说我消费了这只烤鸭，也可以说我消费了这只烤鸭给我带来的嗅觉和味觉的体验；也可以说味觉和嗅觉的感觉神经引起来我大脑的化学和电反应，我消费的是这些反应。除非我们关注的是大脑，否则这没有什么意义。即便这样，这里仍然逃脱不了精神活动：看着那只烤鸭但是没有下筷子也是上述活动的一部分，在这里，烤鸭的视觉刺激好像有一种食欲满足所没有的精神活动。期待着这只烤鸭、想像着咬它的第一口都包含着精神活动的特性。

假如我们的美食家耗费了30分钟来准备他职业生涯中最丰

盛的美食，审视厨师们给他看的生肉，和调酒师讨论一下酒的调配，然后看着美酒被优雅地送上餐桌；朋友们聚集在他的四周，他小呷了一口，然后面带微笑地向大家示意；接着看到第一道美食被完美无缺地送到每个人地盘子里；然后他心脏病突发，倒地而亡。我们可能会说他生命中的最后半个小时是他一生中最美好的半个小时。我们还可以进一步说，这是他一生中最完美的一次用餐，最完美的一次"消费"。

要是他没有死，而是继续进行惯例的享受活动，那么两天以后当他向他的美食家朋友描述上次令人垂涎欲滴的美食时，我们可能会说：他在描述地过程中同样享受了这顿美食，和上次用餐的时候一样享受。这就像一个运动员回想起他艰难赢得的一场网球赛时所获得的享受要比他在炎热的、几乎输掉比赛的那个下午所得到的享受多得多。

所有这些观察让我得出了大脑是一种消费器官这种想法。我们能用我们的耳、鼻、眼、口、舌、皮肤、手指、感受器以及对外部刺激和内部荷尔蒙发生反应的神经来消费；我们可以消费痛苦、疲劳、搔痒、口渴等感受的缓解。我们还可以通过思考来消费。我们能通过回忆消费往事，可以消费我们认为未来将会发生的事；可以消费非物质形式存在的周围环境，如同事的尊重、邻居的喜爱、孩子们的健康；我们可以让我们相信和消费那些纯粹用来自我满足的想像。我们消费好消息和坏消息。

我们甚至还在消费资源来揭示往事的真相，这种行为更符合传统经济学。人们希望他们多年以前亡故的子女没有死得那么痛苦，或者死得其所。这使问题变得非常复杂。要是一个和

父母不和的孩子，不辞万里在父母去世之前赶回来，希望能和父母和解，那将是父母们离开人世之前所得到的莫大的爱和安慰。比起虚拟的感受一下桃乐丝去 OZ 国的旅行，无论这一个小时的心醉神迷的价值是什么，它都是一次精神消费。误工的时间和机票钱是这次为了回到弥留的父母身边的消费支出，是给父母的一份礼物。如果父母很快去世，不知道孩子在路上，那么这相当于投资失败了。如果及时赶到，做晚辈的会把此当成一生的消费中最有价值的一次——一小时的精神消费。

此外，其他人还想知道并且非常关注晚辈是否能及时到达。他们之中有人是如此关心他们，愿意花费大量金钱来加快他们的行程或延长他们父母的生命以使他们能够和解。

最后，当然，整个故事完全是虚构的。当我们思考生命是否要通过发现一个仅仅持续个把小时后就要随生命一起消失的心醉神迷来维护的时候，我们都被其中的悬念和人性感染了。

所以，我们的大脑至少有两个角色要扮演：第一，它是信息加工和推理机器，我们可以借助它在由我们拥有的资源所决定的可支配集合中选择我们的消费；第二，它是娱乐机器和消费器官，直接给消费者带来满足。就像电视机可以使小孩害怕或者它所传递的坏消息会让人难过一样，大脑可以使人大悲也可以使人大喜，可以让你心境平缓，也可以让你郁躁不安，可以让你畏惧和痛苦，也可以给你带来对往事美好的回忆和对未来美好的期望。这可能部分地是因为大脑的另一个特性——它并不总是表现完美。

就像大脑会在我们需要记忆的时候让我们失望、当我们需要镇定地发挥自己的能力时却让我们慌乱无章一样，大脑也会

记住那些让我们痛苦和倒胃口的事情。它总是记住那些与美丽相关的丑陋，不断回放那些我们试图从大脑中清除的噪音。它就像一个有独立头脑的机器中的一个复杂部分一样，并没有倾向于做我们顺从的仆人，或者是因为我们还不知道如何让我们的大脑正确地为我们服务。在我们的传统文化中，我们还把大脑当做一个辅助性工具，它可以用来存取信息，有一套运算机制可以做一些智力工作，如交流和推理等，而不是希望它还能产生一些念头、记忆以及对未来的预测来给我们带来欢乐和安逸，同时排除其他的内容。

大脑逐渐成为有多种用途和能力、同时在某方面又有不足的器官。它的不足又会被其他方面的发展所弥补。与分析性思考、演讲、有序的整理归类系统相关的不足都是在人类进化史上刚刚出现不久的。它们可能还没有达到某些决定理论和哲学上的自治系统的地步。考虑一下，怎样才能说一个人有价值系统并且知道他的价值系统，还能用他的价值系统做出具体的选择。当面临决策时，一个理性的人被假定可以说明自己的偏好函数并仔细审查，这样才能在计算怎样可以得到一个具体结果的同时保证哪个结果是自己最喜欢的。

他的大脑可能不仅仅是有选择地传递信息，还可以有选择地显示自己的偏好函数。我们知道人们常常不能把目光从炸薯条、色情图片或者动画片上移开，也知道无论外部施予的或是内部分泌的化学物质都有抑制和阻止某些行动的能力。我们很少有实证基础能令自己相信，大脑能不偏不倚地中立地处理信息和调动记忆，使一个人能不受记忆刺激的影响做出选择——无论是关于食物、畏惧、性、爱慕、美感或者吸引人的暴力行

为，倒是有很多相反的证据让我们不相信这些。为了减少认知的紊乱，一个人的信念常常会做潜意识的调节。这种调节被认为是一个有缺憾的、我们不期望发生的过程，我们应该阻止，但是也许它对某些讨厌的不和谐的阻减是受欢迎的，至少大脑试图起作用。

大脑经常被认为是流浪者，幻想的根源，易于被迷惑，是神秘现象和白日梦，但是上面我说的那些内容与此是截然不同的。

据我所知，以上所述的是同一个大脑，它是那样神奇以至于可以做所有这些事情。它有时候很拙劣，有时候又有我们想要的最丰富的感觉体验和最严密的分析。

还有一个有趣的问题。就像是生物通过基因复制自己、还是基因通过生物来复制自己一样，到底是我在大脑的帮助下操控我的生活，还是大脑在我的帮助下操控它的生活呢？我无法确定它们谁才是主角。

注 释

第 2 章 命令和控制

1. Richard E. Neustadt, *Presidential Power: The Politics of Leadership* (New York: Wiley, 1960), p. 9.
2. Marshall I. Goldman, "The Convergence of Environmental Disruption," *Science* 170 (October 2, 1970), 37～42.
3. Konrad Lorenz, *On Aggression* (New York: Harcourt, Brace and World, 1966), p. 109.

第 3 章 为控制自我而进行的亲密竞赛

Epigraph. *The Odyssey of Homer*, translated by R. Lattimore (New York: Harper and Row, 1965), p. 186.

1. Lewis Thomas, *The Lives of a Cell: Notes of a Biology Watcher* (New York: Viking, 1974), and *The Medusa and the Snail: More Notes of a Biology Watcher* (New York: Viking, 1979); Carl Sagan, *The Dragons of Eden* (New York: Random

House, 1977).

第4章 伦理、法律与自我控制训练

1. 我见过的最丰富多样、理解性最强的关于这个话题的见解是乔治·安斯利(George Ainslie)的"Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Contorl",刊登在《心理学公报》(*Psychological Bulletin*)第82期(1975年7月)第463~496页;还有之后他的一些未出版的作品。针对这个话题的一种有趣的哲学方法是乔恩·埃尔斯特(Jon Elster)在"Ulysses and the Sirens: A Theory of Imperfect Rationality"中所论述的,该文刊登在《社会科学信息》(*Social Science Information*)第41期(1977年)第469~526页,其标题和他一本书的书名一样(见注释3)。经济学的传统消费者理论在发展自我管理和自我控制方面已经做出了很多尝试,最近,在打破常规方面也开始努力。一篇先驱者著作可以说是罗伯特·斯特罗茨(Robert H. Strotz)的"Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization",该文发表在《经济研究参考》(*Review of Economic Studies*)(1955~1956年)第165~180页。传统理论中适合该主题的最知名的成果是乔治·施蒂格勒(George J. Stigler)和加里·贝克尔(Gary S. Becker)合著的"De Gustibus Non Est Disputandum",刊登在《美国经济评论》(*American Economic Review*)第67期(1977年3月)第76~90页;他们的方程式驳斥了我所讨论的现象。站在传统经济学边缘角度的是魏扎克(G. C. von Weizsacker)的"Notes on Endogenous Change of Tastes",刊登在《经济学理论期刊》(*Journal of Economic Theory*)(1971年12月)第345~372页,还有罗格·麦凯恩(Roger A. McCain)的"Reflections on the Cultivations of Taste",刊登在《经济学文化期刊》(*Journal of Cultural Economics*)第3期(1979年6月)第30~52页。与传统观点不同,将消费者视为复杂的群体而非单个个体的,正是阿玛蒂亚·森(Amartya K. Sen)的"Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory",刊登在《哲学与公共事务》(*Philosophy and*

Public Affairs）第 6 期（1977 年）第 317 ~ 345 页；温斯顿（Gordon C. Winston）的“Addiction and Backsliding: A Theory of Compulsive Consumption”，刊登在《经济行为与组织杂志》（*Journal of Economic Behavior and Organization*）（1930 年 12 月）第 295 ~ 324 页；马格里斯（Howard Margolis）的《*Selfishness, Altruism, and Rationality*》(New York: Cambridge University Press, 1982)。温斯顿（Winston）和马格里斯（Margolis）认可仲裁，或者自我评定，那种我认为缺失的；我并不确定这种区别来自于感觉还是方法论。我认为惟一真正称得上包括各种研究领域各种学问的著作是由经济学家西多夫斯基（Tibor Scitovsky）撰写的才华横溢的小册子《没有欢乐的经济》(*The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfactio*)（New York: Oxford University Press, 1976)。

2. Charles Fried, *Contract as Promise* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1981), p. 13.

3. 激励性的讨论在乔恩·埃尔斯特（Jon Elster）的《*Ulysses and the Sirens*》(New York: Cambridge University Press, 1979）一书中有所体现。我非常感激他在本章中所做的工作和评论。大部分涉及精神疾病的讨论都是合法并且得到广泛赞同的。详见注释 4。

4. Rebecca S. Dresser, “Ulysses and the Psychiatrists: A Legal and Policy Analysis of the Voluntary Commitment Contract,” Harvard Civil Rights – Civil Liberties Law Review 16 (1982), 777 ~ 854.

5. 面对多功能测试仪的主动屈服是一个完美的事例。“除了应用于监狱、军队、政策工作、联邦调查局和中情局的调查之外，还在预审阶段应用于控方和辩方，这种测试仪还被广泛应用于美国企业，可以检举白领犯罪以及监督潜藏的员工。据估计，今年有 50 万美国犯人将因为或这或那的理由接受谎言测试”，迈耶（Alfred Meyer）的“Do Lie Detectors Lie”，刊登在《科学》(*Science*) 第 82 期（1982 年 6 月）第 24 页。拒绝“主动”坦白就像恳请第十五次改正或者使财政状况败露，等同于承认隐藏了些什么。

第5章 救人可能就是救自己

1. D. J. Reynolds, "The Cost of Road Accidents," *Journal of the Royal Statistical Society* 119 (1956), 393~408.
2. Selma J. Mushkin, "Health as an Investment", *Journal of Political Economy* (October 1962), supplement, p. 156. She cites an unpublished paper by E. E. Pyatt and P. P. Rogers.
3. Reynolds, "Cost of Road Accidents."
4. 这里勾画出的缩放原则来自于卢斯（R. Duncan Luce）和雷法（Howard Raiffa）的著作 *Games and Decisions: Introduction and Critical Survey* [(New York: Wiley, 1957) pp. 23~31] 为代表的现代决策理论，其中第四部分（可替代性）和第二部分（复合彩票的减少）特别反映了作者的假设。它与阿尔钦（Armen A. Alchian）得出的结论一致，"The Meaning of Utility Measurement"，刊登在《美国经济评论》（*American Economic Review*）第43期（1953年3月）第26~50页，尤其是第43页。它能够很简单地从萨维奇（Leonard J. Savage）的"一定赢定理"理论中得到解释，*The Foundations of Statistics* (New York: Wiley, 1954), pp. 2Iff，虽然它被用在这里是为了掩盖存在于卢斯和雷法连续性理论中的不可改变性（第二部分）。连续性假设推断一定有限收入的损失等同于一些死亡的概率；它并不是说消费者能确定收入的损失，这种确定性等同于一些特别的死亡可能性。如果他能确定收入的损失等同于一些更大的收入损失的可能性，有可能在消费者的效用图上填补空白。因此，我们拥有一种做出迂回的比较的技能。当个体不能够做出直接的比较时，它可能会有所帮助。
5. 不管这项技能是强还是弱，不要将边际效用视为一成不变的。除了纯粹的可能性外，他从来不能衡量收入或者任何其他变量。

第8章 什么是有组织犯罪行业

1. Mark H. Furstenberg, "Violence and Organized Crime," in *Crimes of Violence: A*

Staff Report to the National Commission on the Causes and Prevention of Violence (Washington, D. C. , 1969), 13: 916, 925.

2. The President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice, *Task Force Report*: *Organized Crime* (Washington, D. C. , 1967), p. 1.

3. Schur used the term in relation to the consumer as well as to the purveyor, and did not limit it to marketplace activities but let it include private deviance, such as homosexuality, as well. See Edwin M. Schur, *Crimes Without Victims* (New York: Prentice - Hall, 1965) .

第9章 战略分析与社会问题

1. Xenophon, *The Persian Expedition*, trans. Rex Warner (New York: Penguin Books, 1949), p. 236.

2. Ibid. , pp. 136 ~ 137.

3. Thucydides, *The Peloponnesian War*, trans. Rex Warner (New York: Penguin Books, 1959), pp. 417 ~ 419.

4. Lynn Montross, *War through the Ages*, 3rd ed. (New York: Harper, 1960), p. 159.

5. H. D. F. Kitto, *The Greeks* (New York: Penguin Books, 1951), p. 197.

6. Caesar, *The Conquest of Gaul*, trans. S. A. Hanford (New York: Penguin Books, 1960), pp. 32 ~ 33.

7. H. H. Turney - Hight, *Primitive War* (Columbia: University of South Carolina Press, 1949), p. 215.

8. Ibid. , pp. 217, 200.

9. Nei! Hickey, The Gentleman We ief (该单词原文不全) (New York: Collier, 1962), pp. 78 ~ 79.

10. *Pascal's Pensees* (New York: E. P. Button, 1958), p. 90.

11. Hickey, *Gentleman Was a Thief*, p. 135.

12. Erving Goffman, "On Face - Work," *Psychiatry: Journal for the Study of Interpersonal Processes* 18 (August 1955), 213 ~ 231.

13. Erving Goffman, *Asylums* (Garden City, N. Y.: Anchor Books, Double - day, 1961), pp. 14 ~ 35, and *Herodotus*, p. 76.

14. Anatol Rapoport, Fights, *Games and Debates* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1960), chs. 10 ~ 13; *Strategy and Conscience* (New York: Harper and Row, 1964), chs. 6 ~ 15.

第10章 什么是博弈论

1. 支持这一方针的文章是杰罗姆·布鲁纳（Jerome S. Bruner）、杰奎琳·古德诺（Jacqueline S. Goodnow）和乔治·奥斯汀（George A. Austin）合著的 *A Study of Thinking*（New York: Wiley, 1957）。在实验研究"实现观念"的过程中，作者运用"策略"这一术语指代一种"取得、保持并利用信息的决定模式"，这种模式被用来预见某种目标，确保某种成果以及确保不是其他成果（第54页）。除此之外——这是在博弈论之外的一个有趣的阶段——作者并不主张主题是他战略的意识。"心理学被用来庆祝长久以来在行为上的'感情因素'和'无意识驱动"，以致于男人处理自己问题的合理能力被看成是当不合理的问题简单化时他的头脑中才能表现的剩余能力……男人不是一台逻辑机器，但是，他肯定有能力做出决定并且收集信息，这种能力较好地表现在他的学习能力强于我们所要表现出来的。（第79页）。

2. 一个完美的例子体现在布鲁纳（Bruner et al）的 *A Study of Thinking*。其中记忆的局限表现在头脑和董事会的区别上。他们甚至允许舒适质量作为某种战略。他们的工作即是加深证据的印象，其中思考不完美（或者说较好）的决定的最好方法就是从尽善尽美中寻找特别之处，而不是根本没有任何底线。

3. 欺诈、谋杀、堕胎、自杀、暴力和非暴力、通奸、贿选可以通过后果来判断，而不靠绝对法律的证明（如果次数多了，有时一定也会冲突），在新道德观中，弗雷泽（Joseph Fletcher）"按照语言'环境'或者'承接关系'来

定义决策"。见 Joseph Fletcher, *Situation Ethics* (Philadelphia: Westminster, 1966), esp. pp. 11~39, 64~68, 71~75。妨碍物是否有害取决于如果其严重的威胁到什么（大规模报复，死刑）那么就是，所以什么不需要成为威胁（事实上是不期望成为威胁），对于"处境伦理"的问题将更多地从传统道德的角度给予不同的回答。这些问题中的核心论题是一种行为的结果怎样取决于它影响其他人的选择方式，因而，不仅典型的博弈理论假设"处境伦理"，而且"处境伦理"需要博弈论。（Fletcher, p. 188, even supports a game - theoretical attempt' to assign numerical values to the factors at stake in problems of conscience".）

4. 目录说明：对博弈论做出 25 年权威研究的是卢斯（R. Duncan Luce）和雷法（Howard Raiffa）的《博弈与决策》（*Games and Decisions*）（New York: Wiley, 1957）、舒比克（Martin Shubik）的 *Game Theory in the Social Sciences*（Gambridge, Mass.: The MIT Press, 1982），对其补充多于替代，而且其理论立足于 25 年时间的工作（大多数是舒比克本人亲历亲为）。这两本书都服务于专业社会科学家。对一般读者来说，可以读亨利（Henry Hamburger）的 *Games as Models of Social Phenomena*（San Francisco: W. H. Freeman and Co., 1979），史蒂文（Steven J. Brams）的 *Game Theory and Politics*（New York: The Free Press, 1975）。一种专业的处理零和博弈，带有说明性的应用于军事战术的著作是梅尔文·德雷谢尔（Melven Dresher）的 *Games of Strategy: Theory and Applications*（Englewood Cliffs, N. J.: Prentice - Hall, 1961）。对于我自己的观点，可以参见谢林（Thomas C. Schelling）的《冲突的战略》（Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960）。在社会学和政治学方面的应用，可以阅读的期刊是 *The Journal of Conflict Resolution*。最初的经典是冯·诺伊曼（John von Neumann）和摩根斯坦（Oscar Morgenstern）的 *The Theory of Games and Economic Behavior*（Princeton: Princeton University Press, 1944）；它具有里程碑式的成就，尽管它对社会科学家来说不是最好的。

第 11 章　军备议案评估的框架

1. 对于这两种武器，一方可以拥有一种或者另一种，或者一种也没有，抑或者两者兼具；对于双方来说，总共有 16 种结果。为了确定所有讨价还价的可能，我们将需要对双方 16 种结果或者 32 个等级设置偏好等级。对于这两种武器的单个的两行两列的矩阵每个包含 8 个数目或者说总共 16 个。因为这些数目传递的只是登记顺序而非量级大小，所以没有办法用得自排序的数目在算术上操作四行四列的矩阵。尽管我们应用最重要的数目表达偏好的强弱。数目上的处理需要这两种武器相互间非常独立，如任一方拥有任一种并不影响一国对另一国的偏好——如果这两种武器非常重要，那相似的情形不会发生，并且特别是如果当双方是谈判的自然的两方面时。

第 12 章　防御成本战略

1. See Scherer's review of E. S. Quade, ed., *Analysis for Military Decisions* (Chicago: Rand McNally, 1964), in The American Economic Review 55 (December 1965), 1191 ~ 1192.
2. Yigael Yadin, *The Art of Warfare in Biblical Lands*, 2 vols. (New York: McGraw-Hill, 1963), 11: 267 ~ 269.
3. $Xe^{(M \log P)/Y}$ is maximized at $Y^2 + MY \log P - (KM \log P)/a = 0$. Differentiating this equation yields:

$$\frac{a/dy}{y/da} = \frac{KM\log P}{aY\ (2Y + M\log P)}$$

More directly, one can maximize $XP^{aM/(K-X)}$ and differentiate the resulting equation for dX/da. That derivative is negative.

4. Burton H. Klein, *Germany's Economic Preparations for War* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1959), pp. 232 ~ 233.
5. Martin C. McGuire, *Secrecy and the Arms Race* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965), pp. 212 ~ 232.

第 15 章　作为消费器官的大脑

1. R. L. Solomon and J. D. Corbit, "An Opponent – Process Theory of Motivation," *Psychological Review* 81 (1974), 119 ~ 145.

2. Douglas R. Hofstadter, *G? del, Escher, Bach: An Eternal Golden Braid* (New York: Vintage, 1980).

3. Robert E. Ornstein, *The Psychology of Consciousness*, 2nd ed. (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1977), pp. 142, 143.

   Aaron T. Beck, M. D., *Cognitive Therapy and the Emotional Disorders* (New York: New American Library, 1976).